



Peter Singer
**L'altruisme
efficace**

Préface de Matthieu Ricard

« Un livre puissant et provocant. » **THE NEW YORK TIMES**

« L'un des grands penseurs de notre temps. » **L'OBS**

les arènes

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

**«Le livre le plus important
d'un des penseurs les plus importants
de notre époque.»**

William MacAskill, auteur de *Doing Good Better*

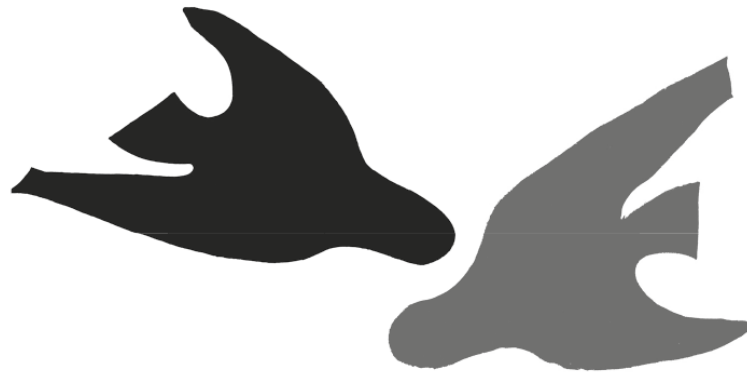
Comment faire un maximum de bien avec l'argent, l'énergie, les talents dont nous disposons ? Telle est la question centrale de l'altruisme efficace.

La plupart du temps nos dons ne sont pas efficaces, car ils sont motivés par nos émotions. En revanche, le raisonnement, voire le calcul mathématique peuvent nous aider à choisir de manière optimale les bénéficiaires de nos dons. Pour mériter notre soutien, un organisme doit prouver qu'il fera de notre argent un meilleur usage que tout autre, qu'il sauvera plus de vies ou évitera davantage d'années de souffrance.

Choix de carrière, engagement à consommer moins pour donner plus, don d'organes : les altruistes efficaces sont des gens ordinaires qui chaque jour changent le monde. Dans ce livre-manifeste résolument optimiste, Peter Singer nous mène à leur rencontre et défend un message essentiel : l'altruisme n'est pas un sacrifice, mais une source d'épanouissement.

Traduit de l'anglais par Laurent Bury

Penseur parmi les plus influents au monde, *Peter Singer* enseigne la bioéthique à Princeton et à l'université Charles-Sturt de Melbourne. Il est l'auteur d'une vingtaine de livres, dont *La Libération animale* et *Sauver une vie*. Il donne un tiers de ses revenus à des organismes caritatifs efficaces.



Peter Singer
L'altruisme
efficace

Préface de Matthieu Ricard

Traduit de l'anglais par Laurent Bury

les arènes

Préface

par Matthieu Ricard *

L'altruisme consiste à considérer les êtres avec bienveillance et à vouloir faire leur bien. Cette motivation est éclairée par la compréhension des mécanismes du bonheur, de la souffrance, et par la conscience de notre humanité commune. Puis, dans toute la mesure du possible, l'intention altruiste doit être mise en action. Autrement dit, il s'agit d'*accomplir*, directement ou indirectement, le bien des autres – en leur procurant les conditions favorables à leur survie, à leur santé, à leur liberté, à leur épanouissement, ainsi qu'à tout ce qui peut remédier à leurs souffrances et protéger leurs vies.

Encore faut-il que cette démarche soit efficace et remplisse les buts qu'elle s'est fixés. On ne s'attend pas à ce qu'un égoïste œuvre au bien de l'humanité, mais il est regrettable qu'un altruiste échoue ou se fourvoie dans sa mission.

L'« altruisme efficace », nous dit Peter Singer en avant-propos de son remarquable ouvrage, repose sur une question très simple : « Comment faire un maximum de bien ? » Et ce, avec les moyens, le temps et l'énergie dont nous disposons. Il s'avère qu'il n'est pas toujours aisé de répondre à cette question dans le monde vaste et complexe qui est le nôtre.

Bien des facteurs peuvent mitiger l'impact de nos intentions altruistes : nous pouvons être influencés par nos réactions émotionnelles, nos préjugés et les idéologies qui voilent notre jugement et nous détournent de la meilleure façon d'œuvrer au bien des autres. Mais l'un des principaux obstacles à l'altruisme efficace tient au manque de discernement et d'objectivité quant à l'utilisation de nos ressources. Peter Singer nous donne un certain nombre d'exemples, qui montrent de manière frappante la différence que la prise en considération de l'efficacité de nos actions pourrait générer.

Ainsi, en 2007, à Palo Alto, aux États-Unis, les chirurgiens d'un hôpital pour enfants ont séparé deux fillettes nées au Costa Rica qui partageaient un

seul foie. L'opération a duré neuf heures et 22 personnes y ont participé, pour un coût estimé entre 1 et 2 millions de dollars. Plusieurs autres opérations du cœur et de la cage thoracique ont suivi. Une fondation a financé six mois de séjour de la famille des deux fillettes aux États-Unis. Ce cas a suscité beaucoup de sympathie dans les médias américains. On ne peut que se réjouir, avec les parents, que les fillettes aient survécu, et l'engagement des chirurgiens est digne d'admiration. Tout cela nous fait chaud au cœur. Qui plus est, comment un chirurgien pourrait-il refuser d'intervenir lorsqu'un tel cas se présente à sa porte ?

Toutefois, certaines données méritent d'être examinées : selon l'organisation GiveWell (« Bien donner »), sauver une vie humaine dans les pays en voie de développement coûte *en moyenne* 2 500 dollars, tous types d'intervention confondus. Deux millions de dollars peuvent donc sauver 800 vies ! Qui plus est, comme le rappelle Peter Singer : « Entre 2000 et 2012, les décès causés par la rougeole dans le monde ont diminué de 78 % , pour un total de 13,8 millions de morts évitées. » Le coût par vaccination étant estimé à 1 dollar, le coût par vie sauvée se situe aux environs de 80 dollars. Dans ce cas, ce ne sont pas 800 mais 25 000 vies qui auraient pu être sauvées.

Ces chiffres donnent à réfléchir. On peut, à juste titre, arguer qu'une vie humaine n'a pas de prix et qu'il est déplacé de faire ce genre de calculs. Mais si la vie humaine a, en elle-même, une valeur incalculable, ce qu'il en coûte, en revanche, de *sauver* une vie humaine peut être évalué. Nous nous représentons de manière très émouvante les deux fillettes du Costa Rica, mais les 800 ou 25 000 êtres humains dont la vie aurait pu être sauvée sont tout autant des êtres humains qui espèrent survivre. Ils ont, eux aussi, des parents ou des enfants aimants qui auront le cœur brisé s'ils meurent faute de soins. N'est-il pas sensé de sauver le plus grand nombre possible de vies et de remédier au plus grand nombre de souffrances ?

Le problème est toujours le même : « Loin des yeux, loin du cœur. » Mais la distance est-elle un critère moral ? Le fait que ces personnes ne soient pas sous nos yeux, qu'elles appartiennent à une race ou une nationalité différente peut-il justifier que nous accordions moins de valeur à leur sort ? La devise de la Fondation Bill et Melinda Gates, « Toutes les vies ont une valeur égale », pourrait être celle de l'altruisme efficace.

Mais ce n'est pas tout : du point de vue de l'altruisme efficace, souligne

Peter Singer, nous devrions aussi examiner le bien-fondé d'un grand nombre de dépenses que nous effectuons et les évaluer à l'aune des bienfaits qu'elles entraînent. Sur le plan personnel, acheter une bague très luxueuse ou dépenser une fortune pour un repas gastronomique sont-ils vraiment le meilleur usage que je puisse faire de mes ressources ?

Cette évaluation doit aussi porter sur les dépenses que nos gouvernements engagent au nom de la société. Peter Singer donne l'exemple de l'extension et la rénovation du Museum of Modern Art (MoMa) de New York, achevée en 2004, qui a coûté 858 millions de dollars. Si nous refaisons le calcul cité plus haut, ces fonds auraient permis de sauver entre 300 000 et 10 millions de personnes, selon le type d'intervention. La même somme aurait permis à 8 millions de personnes de ne pas devenir aveugles, dans les pays déshérités.

En réponse à un article de Peter Singer au sujet du MoMa, publié dans le *New York Times*, la présidente de l'association Rockefeller Philanthropy Advisors, Melissa Berman, arguait de l'importance de l'art dans nos vies et du respect des choix personnels en matière de philanthropie. Certes, aucun d'entre nous ne songerait à nier le rôle de l'art et de la culture. Toutefois, imaginons la situation suivante : la veille du début des travaux, 300 000 personnes se rassemblent devant le Musée d'art moderne de New York. Il faut décider : soit on lance les travaux, soit on sauve la vie de ces 300 000 personnes menacées de mort imminente. Qui oserait choisir de rénover le musée ? Et si, pour une raison x , on apprenait que les travaux allaient coûter la vie à dix personnes, ils seraient immédiatement interrompus. Mais voilà, ceux qui financent la rénovation du musée ne font pas la balance entre le coût des travaux et le nombre de vies que les sommes engagées pourraient sauver.

Il ne s'agit pas de faire un procès d'intention à tous ceux qui s'appliquent à faire leur métier, lequel, dans la majorité des cas, n'est pas consacré à l'aide humanitaire. Ces comparaisons ont simplement le mérite de nous inciter à revisiter nos priorités. La réalité étant ce qu'elle est, nous devons faire des choix du point de vue moral.

Les solutions existent. Dans cet ouvrage, Peter Singer nous présente un certain nombre d'organisations – GiveWell, The Life You Can Save, GiveDirectly –, dont le rôle est précisément de guider ceux qui souhaitent contribuer au bien d'autrui, en évaluant et en recommandant les

organisations caritatives qui offrent le meilleur rapport entre dépenses et efficacité, la plus grande transparence et la plus rigoureuse évaluation de l'impact de leurs actions.

Aujourd'hui, le mouvement de l'altruisme efficace prend de l'ampleur. L'association Altruisme Efficace France a pour devise : « Agir c'est bien. Agir efficacement, c'est mieux. » Dans le monde, on estime que les diverses initiatives motivées par ce mouvement devraient permettre, à moyen terme, l'allocation de 600 millions d'euros à des projets qui font une différence majeure dans la vie des gens.

Au sein de l'association humanitaire Karuna-Shechen, que j'ai créée il y a vingt ans avec quelques amis, l'un des programmes, intervenant dans deux États très déshérités de l'Inde, le Bihar et le Jharkhand, se nomme « Small money, big change » (« Petits investissements, grands changements »). Aujourd'hui, en Inde, au Népal et au Tibet, nous venons en aide à 300 000 personnes par an pour un budget de 3 millions d'euros, soit le coût d'une trentaine de voitures de luxe ou d'un prestigieux appartement parisien.

Peter Singer donne aussi des exemples inspirants de personnes qui ont réorganisé leur vie, en limitant leurs besoins inutiles et en consacrant une partie de leur revenu à des actions humanitaires qui sauvent des vies ou améliorent considérablement la qualité de vie du plus grand nombre de personnes possible. Les membres de Giving What We Can (« Donner ce que l'on peut ») ont pour règle de consacrer au moins 10 % de leurs revenus à des organisations efficaces.

Si la vie humaine a intrinsèquement une valeur inestimable, pour nombre de nos concitoyens la vie des animaux n'a qu'une valeur marchande, sentimentale ou nulle. L'un des champs d'action de l'altruisme efficace est aussi de diminuer la souffrance des animaux. Peter Singer a été lui-même l'un des grands pionniers de la cause animale par le biais de son livre publié il y a plus de trente ans, *La Libération animale*. Les gens dépensent des fortunes pour leurs animaux de compagnie et des associations se spécialisent dans le sauvetage de ceux qui sont brutalisés par leurs propriétaires. Pourtant, la souffrance des animaux familiers ne représente qu'une infime partie du mal que nous infligeons aux animaux. Les animaux d'élevage industriel subissent, durant leur courte vie, des souffrances bien plus graves. La manière la plus *efficace* d'améliorer le sort des animaux semble donc

d'œuvrer à la réduction de la production industrielle de viande et de produits animaux, comme le font aujourd'hui nombre d'associations.

Le livre de Peter Singer nous montre de manière convaincante que l'altruisme efficace s'appuie davantage sur la raison et l'analyse objective que sur nos préférences affectives et nos réactions émotionnelles. Il ne s'agit certainement pas d'exclure l'empathie de notre manière d'être, mais une fois qu'elle nous a alertés sur les souffrances endurées par autrui, il importe de juger de la meilleure façon d'éliminer ou de prévenir ces souffrances.

Si nous voulons relever les défis du XXI^e siècle, l'égoïsme ne fera pas l'affaire. Pour que les choses changent vraiment, il faut oser l'altruisme. Comme le souligne Peter Singer, l'altruisme efficace est capable de transformer, parfois de manière spectaculaire, la vie de ceux qui s'y adonnent. « La plupart des altruistes efficaces ne sont pas des saints, mais des gens ordinaires, comme vous et moi [...]. Ils ne voient guère d'intérêt à culpabiliser. Ils préfèrent se focaliser sur le bien qu'ils font » et contribuer selon leurs moyens à rendre le monde meilleur.

L'altruisme n'exige pas que l'on souffre en aidant les autres et il ne perd pas son authenticité s'il s'accompagne d'un sentiment de profonde satisfaction. Ce qui apparaît comme un sacrifice à certains est ressenti comme un accomplissement par d'autres. Le lecteur n'a donc aucune raison de ressentir un quelconque inconfort à l'approche de ce livre majeur. « L'amour est la seule chose qui double à chaque fois qu'on le donne », disait Albert Schweitzer. Voilà qui semble être un excellent investissement.

* Moine bouddhiste, interprète français du dalai-lama, photographe et auteur de nombreux ouvrages, dont *Plaidoyer pour l'altruisme* et *Plaidoyer pour les animaux*. Grâce à l'association Karuna-Shechen, qu'il a fondée, il a soutenu de nombreux projets humanitaires en Inde, au Népal et au Tibet.

Avant-propos

Un nouveau mouvement est en train d'apparaître : l'altruisme efficace. Des organisations étudiantes se forment autour de ce concept enthousiasmant, qui suscite de vifs débats sur Internet, sur les réseaux sociaux, ainsi que dans la presse écrite.

L'altruisme efficace repose sur un principe très simple : nous nous devons de faire un maximum de bien. Il ne suffit pas pour cela de suivre les règles habituelles – ne pas voler, ne pas tricher, ne pas nuire à autrui, ne pas tuer –, ou du moins, cela ne suffit pas pour ceux d'entre nous qui ont la grande chance de vivre dans l'aisance matérielle, ceux auxquels il reste encore du temps et de l'argent après avoir nourri, logé et vêtu leur famille. Vivre de façon un minimum éthique implique de consacrer une part substantielle de ses ressources à rendre le monde meilleur. Et mener une vie pleinement éthique, c'est faire le maximum de bien possible.

Même si c'est surtout la génération du millénaire (soit les personnes nées entre 1980 et 2000) qui s'implique dans l'altruisme efficace, des philosophes plus âgés (dont je suis) ont abordé cette notion bien avant qu'elle n'ait un nom ou qu'elle ne devienne un mouvement. La branche de la philosophie qu'on appelle l'éthique pratique a joué un rôle considérable dans l'élaboration de l'altruisme efficace, qui prouve en retour l'importance de la philosophie, capable de transformer, parfois de manière spectaculaire, la vie de ceux qui s'y adonnent.

La plupart des altruistes efficaces ne sont pas des saints, mais des gens ordinaires, comme vous et moi, et très peu d'entre eux prétendent mener une vie pleinement éthique. Ils se situent en général quelque part entre le minimum acceptable et la vie pleinement éthique. Cela ne veut pas dire qu'ils se reprochent constamment de ne pas être moralement parfaits. Les altruistes efficaces ne voient guère d'intérêt à culpabiliser. Ils préfèrent se focaliser sur le bien qu'ils font. Certains se contentent de savoir qu'ils contribuent à rendre le monde meilleur. Beaucoup aiment se mettre au défi de faire un peu mieux chaque année.

L'altruisme efficace mérite notre attention pour plusieurs raisons, que

j'examinerai tour à tour dans les pages suivantes. D'abord, et surtout, il a le pouvoir de changer le monde. La philanthropie est un énorme secteur d'activité. Rien qu'aux États-Unis, on dénombre près d'un million d'associations caritatives, qui reçoivent au total environ 200 milliards de dollars par an, sans compter les 100 milliards versés aux congrégations religieuses. Un petit nombre de ces associations relèvent de l'escroquerie pure et simple, mais le vrai problème est que très peu d'entre elles sont assez transparentes pour permettre aux donateurs de juger si elles font réellement du bien. La majeure partie de ces 300 milliards de dollars est donnée sous le coup de l'émotion, en réaction aux terribles images d'humains, d'animaux ou de forêts que les associations aident. L'altruisme efficace veut modifier cet état de fait, en incitant les organismes caritatifs à prouver leur efficacité. Le mouvement réoriente déjà des millions de dollars vers des associations qui réduisent réellement les souffrances et les décès causés par l'extrême pauvreté.

Ensuite, l'altruisme efficace est un moyen de donner du sens à sa vie et de s'épanouir dans l'action. Beaucoup d'altruistes efficaces en témoignent : ils se sentent bien lorsqu'ils font le bien. S'ils agissent avant tout au profit d'autrui, eux aussi en profitent indirectement.

Par ailleurs, l'altruisme efficace éclaire d'un nouveau jour une vieille question philosophique et psychologique : sommes-nous avant tout guidés par nos besoins primaires et par nos réactions affectives, nos facultés rationnelles se bornant à apposer un vernis de justification sur des actions décidées avant même que nous commencions à réfléchir ? Ou bien la raison joue-t-elle un rôle crucial dans l'orientation de nos comportements ? Qu'est-ce qui pousse certains d'entre nous à dépasser leur intérêt personnel ou celui de leurs proches pour se préoccuper de l'intérêt d'inconnus, des générations futures ou des animaux ?

Enfin, l'essor de l'altruisme efficace et l'enthousiasme éclairé qu'il suscite au sein de la génération du millénaire, chez des jeunes dont la carrière démarre, nous engagent à porter un regard optimiste sur l'avenir. On a longtemps douté que les hommes puissent être animés d'un véritable souci altruiste. Nos capacités morales, aux dires de certains, se limitent à aider nos proches, les gens qui sont ou pourraient nous être utiles en retour, ou encore les membres de notre groupe tribal ou de notre microsociété. L'altruisme efficace montre qu'il n'en est rien. Il prouve que nous pouvons élargir notre

horizon moral, fonder nos décisions sur une conception large de l'altruisme et évaluer rationnellement les conséquences probables de nos actes. Ainsi nous permet-il d'espérer que la jeune génération ainsi que les suivantes sauront assumer les responsabilités éthiques d'une ère nouvelle, où les problèmes seront de nature globale autant que locale.

I

L'ALTRUISME EFFICACE

1

Qu'est-ce que l'altruisme efficace ?

J'ai rencontré Matt Wage en 2009, alors qu'il suivait mon cours d'éthique pratique à l'université de Princeton. À l'occasion d'une séance sur la pauvreté dans le monde et les actions à mener pour y remédier, Matt découvrit ce qu'il en coûte approximativement pour sauver l'un des millions d'enfants qui meurent chaque année de maladies que nous savons prévenir ou guérir. Il a ainsi pu calculer combien de vies il pourrait lui-même sauver au cours de son existence, à supposer qu'il gagne un revenu moyen dont il donnerait 10 % à une organisation très efficace, par exemple une association qui distribue aux familles des moustiquaires afin de lutter contre le paludisme, cause majeure de mortalité infantile. Il pourrait sauver une centaine de vies, a-t-il estimé. Il s'est alors dit : « Imagine que tu vois un bâtiment en feu, que tu te jettes dans les flammes, enfonces une porte, et sauves ainsi 100 personnes de l'incendie. Ce serait le plus beau jour de ta vie, non ? Or, j'ai là l'occasion de faire autant de bien¹ ! »

Deux ans plus tard, Matt a obtenu son master. Il s'est vu décerner le prix du meilleur mémoire de l'année par la faculté de philosophie. Et il a été accepté en doctorat à Oxford. Tout étudiant de philosophie rêverait d'une telle opportunité – c'était mon cas, à son âge –, mais entre-temps, Matt avait beaucoup réfléchi et consulté quantité de gens pour déterminer quelle carrière lui permettrait de faire le plus de bien. Ce qui l'a conduit à un choix tout à fait différent : il s'est fait embaucher par un cabinet d'arbitrage à Wall Street. Avec un revenu plus élevé, il pourrait donner beaucoup plus, à la fois en pourcentage et en valeur absolue, que les 10 % qu'il aurait pu allouer à ce poste s'il était devenu enseignant. Un an après son master, Matt donnait une somme à six chiffres – pratiquement la moitié de ses gains annuels – à des associations caritatives très efficaces. Il était bien parti pour sauver cent

vies non pas sur l'ensemble de sa carrière mais en un ou deux ans de vie active, et ensuite chaque année à l'avenant.

Matt est un altruiste efficace. Son choix de carrière est l'une des diverses voies menant à l'altruisme efficace. Voici le genre de choses que font les altruistes efficaces :

- vivre modestement et donner aux organisations caritatives les plus efficaces une grande partie de son revenu, souvent davantage que le traditionnel dixième ;
- se renseigner pour découvrir les associations les plus efficaces ou s'appuyer sur les recherches effectuées par des évaluateurs indépendants ;
- choisir la carrière où l'on peut gagner le plus, non pas pour vivre dans l'opulence, mais pour faire davantage de bien ;
- parler du don, de vive voix ou sur Internet, afin de propager l'idée d'altruisme efficace ;
- donner à un inconnu une partie de son corps – de son sang, de sa moelle osseuse ou même l'un de ses reins.

Dans les chapitres suivants, nous rencontrerons des gens qui ont fait tout cela.

Qu'est-ce qui réunit tous ces actes sous la bannière de l'altruisme efficace ? Selon la définition aujourd'hui communément admise, l'altruisme efficace est « une philosophie et un mouvement social qui consistent à utiliser une démarche scientifique pour trouver les moyens les plus efficaces de rendre le monde meilleur² ». Comme on le voit, il n'est fait nulle mention de la motivation personnelle de l'altruiste efficace, du sacrifice ou du coût que cela représenterait pour lui – ce qui peut sembler surprenant dès lors qu'il est question d'altruisme. L'altruisme, en effet, s'oppose à l'égoïsme, qui consiste à ne se soucier que de soi ; pour autant, il ne faut pas imaginer que l'altruisme efficace impose un sacrifice à qui le pratique, ni qu'il soit nécessairement contraire à ses intérêts personnels. Si faire le maximum pour les autres vous permet aussi de vous épanouir, alors c'est la meilleure solution pour tout le monde. Comme nous le verrons au chapitre 9, nombre d'altruistes efficaces se défendent d'agir par esprit de sacrifice. Néanmoins, ils sont altruistes parce que leur principal souci est de faire le maximum de

bien. Qu'ils atteignent ainsi le bonheur et l'épanouissement personnel ne retire rien à leur altruisme.

Les psychologues spécialistes du don ont remarqué que certaines personnes offrent des sommes substantielles à une ou deux associations caritatives, alors que d'autres préfèrent donner de petites sommes à un grand nombre d'organisations. Ceux qui donnent à une seule association tendent à vérifier d'abord si l'action de cette dernière porte ses fruits, si elle a réellement un impact positif. Et s'il s'avère que l'association aide véritablement les autres, ils lui versent une somme conséquente. Ceux qui donnent de petites sommes à de nombreuses organisations cherchent moins à savoir si leur acte aide autrui : les psychologues parlent à leur sujet du simple plaisir de donner (*warm-glow giving*). Pour cette catégorie de gens, donner, c'est d'abord se donner bonne conscience, quel que soit l'effet réel des sommes versées. Dans bien des cas, leur don est si infime (10 dollars maximum) que, s'ils prenaient le temps d'y réfléchir, ils se rendraient compte que les frais de traitement risquent de l'emporter sur le gain effectif pour l'association caritative en question³.

En 2013, à l'approche des fêtes de Noël, 20 000 personnes se rassemblèrent à San Francisco pour voir un petit garçon de 5 ans déguisé en Batkid se promener en Batmobile dans les rues de la ville, accompagné par un acteur déguisé en Batman. Les deux héros sauvèrent une demoiselle en détresse et capturèrent le Sphinx – autant d'exploits qui leur valurent de recevoir les clefs de « Gotham City » des mains mêmes du maire (qui, lui, n'était pas un acteur, mais le véritable maire de San Francisco). L'enfant, Miles Scott, atteint d'une leucémie, suivait une chimiothérapie depuis plusieurs années et, quand on lui avait demandé quel était son vœu le plus cher, il avait répondu : « Être Batkid. » La Make-A-Wish Foundation avait exaucé son rêve.

Ce genre de don vous procure-t-il du plaisir ? À moi, oui, même si je connais l'envers de cette belle histoire. Make-A-Wish n'a pas voulu divulguer combien avait coûté la réalisation du vœu de Miles, mais a admis que le coût moyen par enfant était de 7 500 dollars⁴. Comme tout le monde, l'altruiste efficace serait ravi d'exaucer le souhait d'un enfant malade, mais il sait aussi que ces 7 500 dollars sauveraient la vie d'au moins trois enfants, voire davantage, s'ils étaient consacrés à protéger les familles du paludisme. Or, sauver la vie d'un enfant, c'est de toute évidence faire plus de bien que

simplement satisfaire le désir d'un enfant qui rêve d'être Batkid. Si les parents de Miles avaient eu le choix – Batkid pendant une journée ou la guérison complète de la leucémie de leur fils –, ils auraient certainement opté pour la seconde possibilité. Et quand il est possible de sauver la vie de plusieurs enfants, le choix est encore plus simple. Alors pourquoi tant de gens donnent-ils à Make-A-Wish, alors qu'ils pourraient faire plus de bien en donnant à la Fondation contre le paludisme, une association très efficace qui fournit des moustiquaires aux familles habitant des régions infestées par la malaria ? La réponse réside en partie dans l'attrait émotionnel qu'il y a à aider *tel* enfant dont on a vu le visage à la télévision, plutôt que ces enfants à jamais inconnus, qui seraient morts du paludisme sans les moustiquaires fournies grâce à notre don. Cela tient aussi au fait que Make-A-Wish s'adresse spécialement aux Américains, et que Miles est un enfant américain.

L'altruiste efficace sera lui aussi tenté d'aider tel enfant précis, appartenant au même pays, à la même région ou au même groupe ethnique que lui, mais il se demandera si c'est bien là la meilleure chose à faire. Il sait que sauver une vie vaut mieux que réaliser un rêve, et que sauver trois vies vaut mieux que n'en sauver qu'une seule. Il ne donne donc pas à toutes les causes qui font vibrer ses cordes sensibles. Il donne à la cause qui fait le maximum de bien, compte tenu du temps, de l'argent et de l'énergie qu'il peut lui consacrer.

Faire un maximum de bien est une idée vague, qui soulève un certain nombre de questions. Voici quelques-unes des plus évidentes, et, d'ores et déjà, quelques réponses.

Qu'est-ce qui compte comme « le maximum de bien » ?

Les altruistes efficaces n'ont pas tous la même réponse à cette question, mais ils ont certaines valeurs en commun. Tous s'accorderaient à dire que, toutes choses égales par ailleurs, un monde où il y a moins de souffrance et plus de bonheur vaut mieux qu'un monde où il y a plus de souffrance et moins de bonheur. La plupart reconnaîtraient que, toutes choses égales par ailleurs, un monde où les gens vivent plus longtemps vaut mieux qu'un monde où les gens vivent moins longtemps. Ces valeurs expliquent

pourquoi aider les gens qui vivent dans une pauvreté extrême est une cause populaire chez les altruistes efficaces. Comme nous le verrons plus en détail au chapitre 10, la même somme d'argent contribue bien davantage à réduire la souffrance et à sauver des vies si elle est consacrée à secourir les habitants de pays en développement, qui vivent dans une pauvreté extrême, plutôt qu'à la plupart des autres causes charitables.

Toutes les souffrances se valent-elles ?

Les altruistes efficaces n'accordent pas moins d'importance à un type de souffrance parce qu'il se produit loin, dans un autre pays, ou affecte des personnes d'une autre race ou d'une autre religion. Pour eux, la souffrance des animaux compte aussi : d'une façon générale, ils s'accordent à dire qu'il ne faut pas négliger la souffrance au prétexte que la victime n'est pas membre de notre espèce, mais ils ne sont pas toujours d'accord lorsqu'il s'agit de comparer souffrance animale et souffrance humaine⁵.

Pour faire « un maximum de bien », faut-il refuser d'accorder la priorité à ses propres enfants ? Faut-il cesser de faire passer l'intérêt de sa famille avant celui des autres ?

L'altruiste efficace peut admettre que nous ayons envers nos enfants une responsabilité particulière, plus importante qu'envers les enfants d'inconnus. Il existe à cela plusieurs raisons. La plupart des parents aiment leurs enfants, et il serait irréaliste de leur demander de faire preuve d'impartialité dans ce domaine. Nous ne voulons pas non plus les détourner de cet amour, car les enfants s'épanouissent dans les familles unies et aimantes, et il est impossible d'aimer un être humain sans se soucier davantage de son bien-être que de celui des autres. En tout cas, si faire un maximum de bien est important pour les altruistes efficaces, ceux-ci n'en sont pas moins des individus de chair et de sang, et non des saints, et ils ne cherchent pas à faire le bien à tout prix, vingt-quatre heures sur vingt-quatre et sept jours sur sept. On le verra, l'altruiste efficace se garde du temps et de l'argent pour se détendre et se faire plaisir. Comme tout le monde, il apprécie de passer du temps en compagnie de ses amis, de ses enfants et d'autres membres de sa famille. Néanmoins, l'altruiste efficace reconnaît qu'il y a des limites à ce qu'il doit faire pour ses enfants, quand d'autres sont nettement plus dans le besoin. L'altruiste efficace ne croit pas que ses enfants aient besoin de tous les jouets à la mode ni de somptueuses fêtes d'anniversaire, et il refuse l'idée

courante selon laquelle les parents devraient, à leur mort, léguer pratiquement tous leurs biens à leurs enfants au lieu de donner une grande part de leur fortune à ceux qui en profiteront bien davantage.

Qu'en est-il d'autres valeurs comme la justice, la liberté, l'égalité et le savoir ?

Pour la plupart des altruistes efficaces, ces autres valeurs sont bonnes parce qu'elles sont essentielles à la construction de communautés offrant aux gens une vie meilleure, exempte d'oppression, plus digne, où chacun a la liberté d'agir à sa guise, où l'on souffre moins et où l'on ne meurt pas prématurément⁶. Certains altruistes efficaces estiment sans doute aussi que ces valeurs sont bonnes en elles-mêmes, indépendamment de ces conséquences, mais ce n'est pas le cas de tous.

Encourager les arts peut-il être une façon de « faire un maximum de bien » ?

Dans un monde qui aurait résorbé la pauvreté extrême et d'autres problèmes majeurs de notre temps, encourager les arts serait une noble ambition. Mais dans le monde où nous vivons, pour des raisons qui seront examinées au chapitre 11, ce n'est sans doute pas en faisant des dons aux musées et aux opéras que l'on produira le maximum de bien.

Combien d'altruistes efficaces peut-il y avoir ? Tout le monde peut-il pratiquer l'altruisme efficace ?

Toute personne disposant d'un peu de temps ou d'argent peut pratiquer l'altruisme efficace. Malheureusement, la plupart des gens – y compris les professionnels de la philanthropie, comme nous le verrons au chapitre 11 – préfèrent ne pas trop réfléchir au choix des causes à soutenir. Il y a donc peu de chances que tout le monde adopte l'altruisme efficace dans un avenir proche. Il est plus intéressant de se demander si les altruistes efficaces seront un jour assez nombreux pour modifier la culture du don dans les pays riches. Quelques signes prometteurs indiquent qu'un changement est peut-être déjà en cours.

Et si, pour réduire la souffrance, il faut mentir ou nuire à des innocents ?

En général, les altruistes efficaces reconnaissent que violer les lois morales interdisant de tuer ou de blesser autrui a presque toujours des conséquences pires que le respect de ces règles. Même les utilitaristes purs et durs, qui

jugent les actes exclusivement d'après leurs effets, se méfient de la logique selon laquelle il serait permis de bafouer les droits humains fondamentaux au nom d'un bien futur. Ils n'ignorent pas que sous Lénine, Staline, Mao ou Pol Pot, un projet de société utopiste a servi à justifier d'innombrables atrocités, et qu'aujourd'hui encore certains terroristes justifient leurs crimes en s'imaginant qu'ils œuvrent à un avenir meilleur. Aucun altruiste efficace ne souhaite voir ces tragédies se reproduire.

Imaginons que j'ouvre une usine dans un pays en développement, que je verse à mes employés des salaires supérieurs à ceux pratiqués sur place afin de les arracher à l'extrême pauvreté. Cela fait-il de moi un altruiste efficace, même si je tire un bénéfice de cette usine ?

Qu'allez-vous faire de vos bénéfices ? Si vous avez décidé de produire dans ce pays en développement afin d'aider sa population à échapper à la pauvreté extrême, vous réinvestirez l'essentiel de vos bénéfices de manière à aider davantage de gens. Alors vous serez un altruiste efficace. En revanche, si vous utilisez vos bénéfices pour vivre aussi luxueusement que possible, le fait que vous ayez secouru quelques pauvres ne suffira pas à vous transformer en altruiste efficace. Entre ces deux extrêmes, il existe toutes sortes de positions intermédiaires. Si vous réinvestissez une partie de vos bénéfices pour aider plus de gens à gagner un revenu correct, tout en gardant de quoi vivre beaucoup mieux que vos employés, vous occupez un point médian sur l'échelle de l'altruisme efficace : votre vie respecte un niveau éthique minimal, à défaut d'être parfaite.

Et si je fais un don à une université ? Vous-même enseignez à Princeton et votre livre s'appuie sur des conférences prononcées à Yale, organisées grâce au don généreux d'un ancien étudiant. Pourquoi ce genre de dons ne relèverait-il pas de l'altruisme efficace ?

J'ai la chance d'enseigner dans un établissement extrêmement prestigieux et d'avoir ainsi en face de moi des étudiants brillants et travailleurs, comme Matt Wage, susceptibles d'avoir une influence énorme sur le monde. Pour la même raison, j'ai été ravi d'accepter l'invitation de Yale. Mais à l'heure où j'écris, Princeton bénéficie d'une dotation d'un montant total de 21 milliards de dollars et Yale de 23,9 milliards. Les dons des anciens étudiants sont assez généreux pour que ces universités restent des établissements

d'excellence, et l'argent que vous leur donnez pourrait probablement faire plus de bien ailleurs. Si l'altruisme efficace se généralise un jour au point que ces institutions n'aient plus les moyens d'être à la pointe de la recherche, il sera bien temps de se demander si leur donner de l'argent pourrait à nouveau relever d'une forme efficace d'altruisme⁷.

2

Naissance d'un mouvement

L'altruisme efficace est un enfant doté de nombreux parents. Je ne pense pas trop m'avancer en affirmant être l'un d'eux : en 1972, alors que j'étais maître de conférences au University College d'Oxford, j'ai publié un article intitulé « Famine, richesse et moralité », dans lequel je soutenais que, étant donné les grandes souffrances causées par les famines et autres catastrophes, tout le monde devrait verser à des fonds de secours une partie importante de son revenu. Combien ? Logiquement, expliquais-je, il faudrait aller jusqu'au point d'utilité marginale, c'est-à-dire celui au-delà duquel le donateur et sa famille perdraient autant que les bénéficiaires de l'aide gagneraient. Au cours des quatre décennies qui ont suivi, ce texte a été largement reproduit et utilisé par des enseignants du monde entier pour montrer à leurs étudiants que leur vie n'était peut-être pas aussi éthique qu'ils le pensaient¹.

Le problème, c'est que tout en expliquant aux autres ce qu'il fallait faire, je ne pratiquais pas moi-même ce que je prêchais. À l'époque, nous donnions, ma femme et moi, environ 10 % de notre modeste revenu (elle enseignait en lycée et gagnait un peu plus que moi). Ce pourcentage a augmenté au cours des dix années suivantes. Nous donnons à présent environ un tiers de ce que nous gagnons et nous voudrions arriver à la moitié, mais nous sommes encore loin du point d'utilité marginale. S'il est psychologiquement difficile d'accroître nos dons, c'est notamment parce que, pendant des années, nous avons donné une plus grosse part de nos revenus que tous les gens que nous connaissions. Personne, apparemment, même parmi les milliardaires, ne donnait une proportion plus importante de ses gains.

Puis, en 2004, le *New Yorker* a publié un article sur Zell Kravinsky. Kravinsky avait donné à une association caritative presque toute sa fortune immobilière, s'élevant à 45 millions de dollars. Il avait bien placé un peu

d'argent dans des fonds d'investissement pour sa femme et ses enfants, mais ceux-ci étaient scolarisés dans le public et la famille vivait avec environ 60 000 dollars par an. Comme il estimait n'en avoir pas encore fait assez pour aider les autres, il s'était mis en relation avec un hôpital afin de donner un rein à un inconnu. L'article établissait un lien entre mon texte, écrit trente-deux ans auparavant, et le mode de vie de Kravinsky, qui déclarait : « Il est de mon devoir d'offrir tout mon argent et de faire don de tout mon temps et de toute mon énergie ; cela me semble une évidence absolue². »

J'enseignais alors à Princeton, non loin de là où vivait Kravinsky, et je l'ai invité à intervenir dans l'un de mes cours, ce qu'il a fait régulièrement depuis. Kravinsky est un esprit brillant : il est titulaire d'un doctorat en sciences de l'éducation et a soutenu une thèse sur la poésie de John Milton. Il a travaillé à l'université de Pennsylvanie avant de se détourner de l'enseignement au profit de l'investissement immobilier, et il est donc à l'aise devant les étudiants. Malgré son goût pour la poésie, il explique son altruisme en termes mathématiques. Sur la base d'études scientifiques montrant que le risque de mourir des suites d'un don du rein n'est que de 1 sur 4 000, il affirme que ne pas faire ce don aurait signifié qu'il jugeait sa vie 4 000 fois plus précieuse que celle d'un inconnu – une estimation qui lui paraissait totalement injustifiée. Il a même confié à Ian Parker, l'auteur de l'article paru dans le *New Yorker*, que si bien des gens ne comprennent pas son désir de donner un rein, c'est parce qu'ils « ne savent pas compter ».

Parallèlement à l'existence de Kravinsky, j'ai découvert les travaux d'Abhijit Banerjee et d'Esther Duflo, professeurs d'économie au MIT et fondateurs du Poverty Action Lab, qui mène des « expériences sociales », c'est-à-dire des recherches empiriques visant à déterminer, parmi les actions menées contre la pauvreté, lesquelles fonctionnent vraiment. Sans ces informations, souligne Duflo, nous luttons contre la pauvreté comme les médecins du Moyen Âge luttaient contre la maladie, en posant des sangsues³. Banerjee et Duflo ont été les premiers à appliquer à des projets d'aide spécifique la méthode des essais randomisés contrôlés, mètre étalon de l'industrie pharmaceutique. En 2010, des chercheurs associés au Poverty Action Lab – aujourd'hui nommé Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab, ou J-PAL – avaient déjà réalisé 240 expériences dans 40 pays différents. Dean Karlan, un ancien étudiant de Banerjee et Duflo devenu professeur d'économie à Yale, a lancé Innovations for Poverty Action, une organisation

à but non lucratif visant à faire le lien entre la recherche universitaire et les aspects concrets du développement. Innovations for Poverty Action emploie maintenant 900 personnes et dispose d'un budget de 25 millions de dollars. L'idée des essais randomisés est manifestement en train de s'imposer.

En 2006, Holden Karnofsky et Elie Hassenfeld, âgés d'une vingtaine d'années, travaillaient pour un fonds spéculatif dans le Connecticut et ils gagnaient bien plus qu'ils ne souhaitaient dépenser. Avec quelques collègues, ils envisageaient de faire un don considérable à une association caritative, mais laquelle choisir ? (Le Poverty Action Lab et Innovations for Poverty Action évaluent des interventions précises, comme la distribution de moustiquaires contre le paludisme, mais pas les organisations elles-mêmes, qui ont pour la plupart plusieurs programmes d'action.) Karnofsky, Hassenfeld et leurs collègues avaient l'habitude d'analyser d'énormes quantités de données pour dénicher de bons investissements. Ils ont contacté plusieurs associations caritatives pour leur demander à quoi exactement servirait leur don. Ils ont reçu des tas de dépliants sur papier glacé, avec des photos d'enfants souriants, mais aucun chiffre relatif à l'action de ces associations et à son coût. Ils ont téléphoné auxdites organisations pour expliquer ce qu'ils voulaient savoir, mais en vain. On leur a même répondu une fois que ces informations étaient confidentielles. Karnofsky et Hassenfeld ont compris qu'il y avait là un vide à combler. Avec l'appui financier de leurs collègues, ils ont créé GiveWell, qui a donné une autre dimension à l'évaluation des associations caritatives. Très vite, ils ont constaté qu'ils ne pouvaient gérer cette activité à temps partiel et ont donc quitté le fonds spéculatif, perdant au passage plus de la moitié de leurs revenus. Leur pari est que si assez de gens suivent les recommandations figurant sur le site de GiveWell, les associations verront qu'il est dans leur intérêt d'être transparentes et de prouver leur efficacité. GiveWell estime qu'en 2013, les associations situées en tête de son palmarès ont reçu plus de 17 millions de dollars, précisément grâce à ce classement. Même si cela ne suffit pas pour peser significativement sur l'ensemble du secteur caritatif, ce chiffre n'a fait qu'augmenter depuis la création de l'association. L'existence de GiveWell a joué un rôle crucial dans l'essor du mouvement pour l'altruisme efficace. À présent, quand les sceptiques demandent : « Comment puis-je savoir si mon don aidera vraiment des personnes dans le besoin ? », nous savons quoi leur répondre : « Si vous donnez à l'une des

associations les mieux notées par GiveWell, vous pouvez être sûrs que votre don fera du bien, et ce, avec un bon rapport coût-efficacité⁴. »

Vers l'époque où Karnofsky et Hassenfeld créaient GiveWell, Toby Ord était étudiant en philosophie à Oxford. Cet Australien avait d'abord suivi des cours d'informatique et de mathématiques à l'université de Melbourne, mais il aimait débattre de morale et de politique. Quand il donnait son point de vue sur la question de la pauvreté, ses amis répliquaient : « Si c'est ce que tu penses, tu n'as qu'à donner ton fric aux Africains qui meurent de faim ! » Et Toby de conclure, malgré les moqueries de ses amis, qui trouvaient le raisonnement absurde : « Pourquoi pas, si mon argent peut aider les autres plus qu'il ne m'aide ? »

Son intérêt croissant pour les problèmes éthiques le poussa à préparer un second diplôme, en philosophie. Il se débrouilla si bien qu'il obtint une bourse pour Oxford, où il consacra son doctorat à l'art de prendre des décisions. Toujours passionné par l'éthique pratique, il lut mon article « Famine, richesse et moralité ». Il se mit à réfléchir sérieusement à ce qu'il pouvait faire pour les gens vivant dans l'extrême pauvreté. Lui-même vivait alors assez confortablement grâce à sa bourse de thèse, qui lui rapportait 14 000 livres sterling par an, un revenu qui le situait parmi les 4 % d'habitants les plus riches de la planète, même en tenant compte de la différence de pouvoir d'achat dans les pays en développement⁵. Une fois sa thèse soutenue, il gagnerait plus encore. Il décida de calculer combien il pourrait donner au cours de sa vie après avoir satisfait ses propres besoins, en supposant qu'il touche un salaire moyen d'universitaire. Ses gains pourraient atteindre 1,5 million de livres ou 2,5 millions de dollars (en dollars 2005), et il pensait pouvoir en donner les deux tiers, soit 1 million de livres (ou 1,7 million de dollars). Il se demanda ensuite ce que cette somme permettrait s'il la confiait aux associations caritatives les plus efficaces. Il estimait que, tout en préservant une certaine qualité de vie, il pourrait donner assez pour guérir 80 000 personnes de la cécité ou pour offrir 50 000 années de vie saine⁶. En d'autres termes, ses dons pourraient sauver la vie de 1 000 enfants, qui vivraient ensuite 50 ans de vie correcte, ou permettraient à 5 000 personnes de vivre 10 ans de plus en bonne santé. Ces bienfaits l'emportaient de façon si spectaculaire sur le petit sacrifice qu'Ord imaginait faire qu'il s'engagea à vivre avec 20 000 livres par an (indexés sur l'inflation et équivalant à 34 000 dollars) et à donner tout le reste. Son épouse,

Bernadette Young, médecin, s'engagea pour sa part à donner l'intégralité de ses gains au-delà de 25 000 livres (42 600 dollars). Ord réduisit ensuite la somme qu'il s'allouait à 18 000 livres, car il estimait ne pas avoir besoin de 20 000 livres pour vivre confortablement, sans même se priver de vacances en France ou en Italie⁷.

Ord avait découvert combien il est simple de rendre le monde meilleur, et il voulait partager son expérience. En 2009, avec Will MacAskill, un autre diplômé de philosophie d'Oxford, il fonda Giving What We Can, une organisation internationale vouée à éliminer la pauvreté dans le monde en développement. Les membres s'engagent à donner au moins 10 % de leur revenu à des organismes qu'ils jugent les mieux à même de soulager la souffrance. À l'heure où j'écris, 644 personnes ont fait une promesse de don, et Giving What We Can estime que si toutes honorent leurs promesses, 309 millions de dollars seront offerts aux associations caritatives les plus efficaces⁸.

Non content d'aider Ord à lancer Giving What We Can, MacAskill avait en tête un autre projet. Les étudiants et les jeunes en général ne manquent pas de conseils en matière d'orientation professionnelle, mais jamais on ne les aide à répondre à la question que se pose l'altruiste efficace : quelle carrière me permettra de faire un maximum de bien au cours de ma vie ? En 2011, MacAskill et cinq de ses amis fondèrent 80,000 Hours, ainsi dénommé car 80 000 est le nombre approximatif d'heures consacrées à travailler au cours d'une carrière. 80,000 Hours cherche à déterminer quelles carrières génèrent le plus de bien, propose des services de coaching gratuits et construit une communauté planétaire d'individus qui souhaitent rendre le monde meilleur⁹ (vous voulez savoir quelles carrières sont recommandées par 80,000 Hours ? Attendez les chapitres 4 et 5).

L'expression « altruisme efficace » est née quand Giving What We Can et 80,000 Hours ont décidé de revendiquer le statut d'association caritative en se réunissant en une seule organisation parapluie. Il fallait trouver un nom à celle-ci. Après en avoir envisagé plusieurs, dont High Impact Alliance et Evidence-based Charity Association, on passa au vote, et le vainqueur fut sans conteste « Centre for Effective Altruism ». La notion d'altruisme efficace s'imposa très vite et en vint à désigner l'ensemble du mouvement¹⁰.

Pendant ce temps, j'ai continué pour ma part à écrire sur l'obligation morale que nous avons d'aider les personnes vivant dans le dénuement. En

1999 et en 2006, j'ai publié des articles dans le *New York Times Sunday Magazine*. Mon deuxième article a suscité des réactions tellement positives que je l'ai transformé en un livre, *Sauver une vie*, paru en 2009. Dans le dernier chapitre de cet ouvrage, je proposais un barème progressif du don, similaire au barème fiscal, où le montant à donner augmente en fonction de votre revenu. Par opposition aux 10 % que promettent les donateurs de Giving What We Can, je propose un pourcentage moins élevé pour les revenus moyens, mais plus élevé pour les hauts revenus. Agata Sagan, chercheuse polonaise favorable aux idées de ce livre, a créé un site Internet où les gens peuvent s'engager à atteindre le niveau de don correspondant à leur revenu. Jusqu'ici, plus de 17 000 personnes ont fait une promesse de don. Peu à peu, le site est devenu une organisation, qui a véritablement décollé lorsque j'ai reçu un courriel de Charlie Bresler. Charlie et son épouse, Diana Schott, sont tout à fait représentatifs des gens qui, à l'approche de la retraite, se demandent ce qu'ils feront des dix, vingt ou même trente années de vie utile qu'il leur reste. Étudiants dans les années 1960, Charlie et Diana avaient milité contre la guerre du Vietnam et pour une transformation de la vie politique aux États-Unis. Lorsqu'il devint manifeste que le système résistait mieux qu'ils ne l'avaient espéré, Diana se fit médecin et Charlie soutint une thèse de psychologie. Après avoir enseigné, il devint, par le plus grand des hasards, président d'une chaîne de prêt-à-porter, Men's Wearhouse. Son revenu augmenta, mais Charlie et Diana gardaient dans un coin de leur tête l'idée qu'après avoir élevé leurs enfants, ils agiraient pour rendre le monde meilleur. Après avoir lu *Sauver une vie*, Charlie décida de consacrer son temps à aider les personnes vivant dans une pauvreté extrême. Il est désormais directeur exécutif bénévole de The Life You Can Save. En 2013, la première année où l'organisation fut pleinement opérationnelle, les estimations les plus prudentes calculaient que, pour un budget de 147 000 dollars, elle avait dirigé 594 000 dollars vers des associations caritatives très efficaces, soit un « retour sur investissement » de plus de 400 %¹¹.

II

COMMENT FAIRE UN MAXIMUM DE BIEN

3

Vivre modestement pour donner plus

En calculant le bien qu'il pourrait faire au cours de sa vie, Toby Ord a montré qu'il est possible de faire énormément de bien sans gagner beaucoup d'argent. De même, Julia Wise est une altruiste efficace qui a réussi, avec un salaire tout à fait modeste, à donner des sommes étonnantes à des associations caritatives efficaces. Son blog, Giving Gladly, nous révèle comment elle y est parvenue. Un ami lui a dit un jour : « Ça ne doit pas être très drôle, de se nourrir de riz et de haricots et de ne jamais aller au cinéma. » Alors, elle lui a expliqué qu'elle ne vivait pas du tout comme ça¹.

Julia et son compagnon, Jeff Kaufman, se sont rencontrés à l'université. Ils n'étaient pas riches, vivaient à l'étroit, et leur principal plaisir était de passer du temps avec leurs amis. Quand ils se sont mariés, en 2009, ils ont discuté de leur avenir et ils sont tombés d'accord : ils continueraient à vivre modestement afin de pouvoir faire des dons, même avec un revenu faible, et s'ils se mettaient à gagner plus, ils donneraient plus. Julia est assistante sociale et Jeff est programmeur informatique. En 2008, leur revenu combiné était inférieur à 40 000 dollars annuels, mais depuis, une brusque hausse des gains de Jeff l'a porté à 261 416 dollars pour l'exercice se terminant en juillet 2014. Entre 2008 et 2014, le couple a donné chaque année – à une exception près, quand Julia économisait pour payer ses études –, au moins un tiers de son revenu, et quand celui-ci est devenu plus important, il en a donné la moitié. Julia a représenté sur un schéma la répartition de leurs dépenses durant l'exercice s'achevant en juillet 2014 (figure 1).

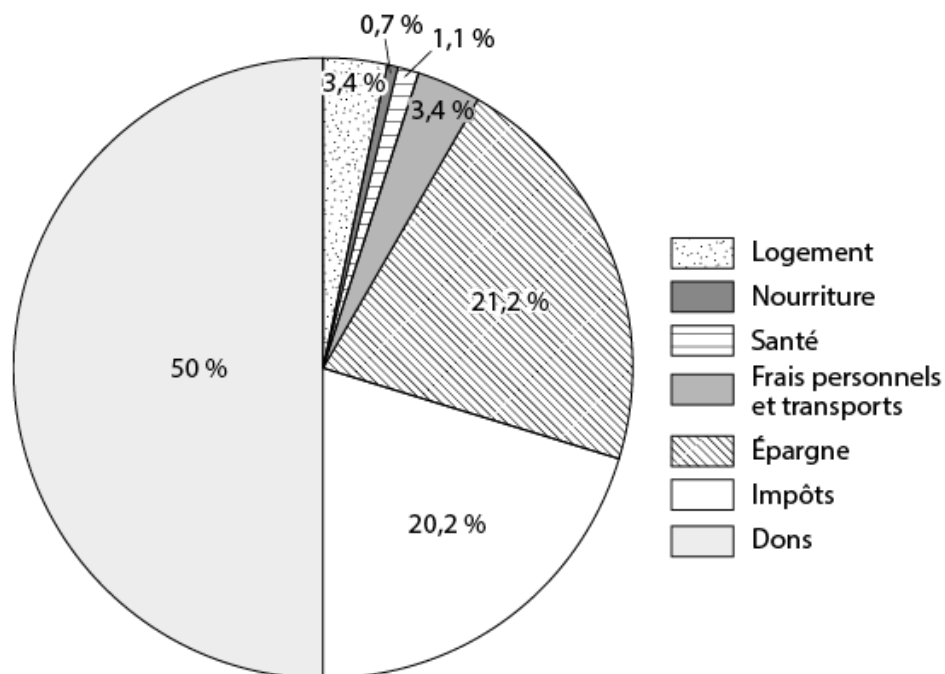


Figure 1. Budget de Julia Wise et Jeff Kaufman, août 2013-juillet 2014

Julia et Jeff n'ont pas de voiture : ils utilisent les transports en commun, qui leur coûtent moins cher. Leurs frais de logement sont faibles parce qu'ils ne louent qu'une partie d'une maison, mais ils prévoient une augmentation de ces frais-là quand ils deviendront propriétaires. Ils mettent de l'argent de côté dans cette perspective, ainsi qu'en prévision de leur retraite et de dépenses ultérieures liées à leur enfant. Néanmoins, ils ont pu donner la moitié de leur revenu et ils ont l'intention de continuer à le faire².

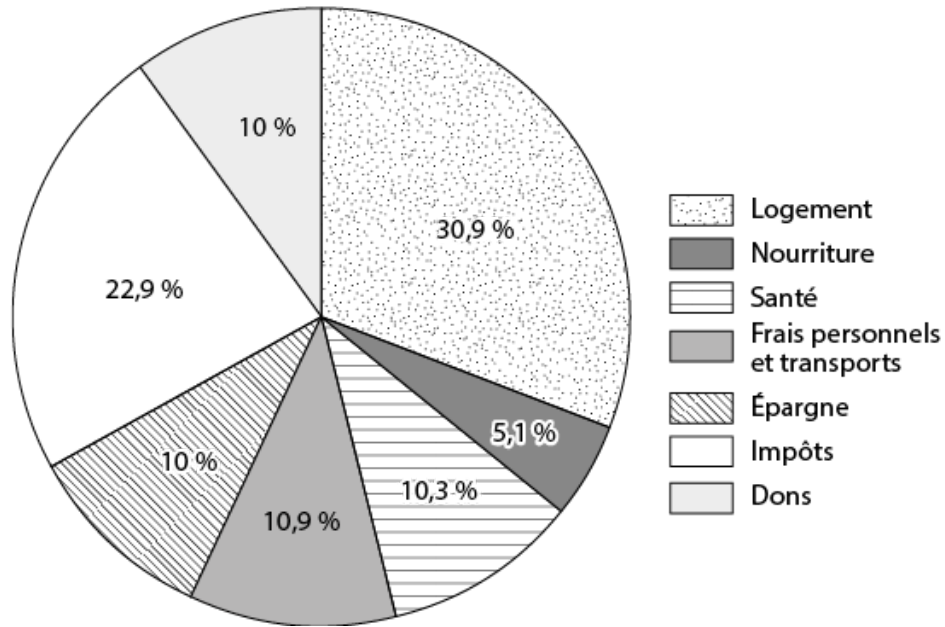


Figure 2. Budget d'une personne seule vivant dans la région de Boston avec 35 000 dollars par an

Julia se sait avantagée parce que le revenu de Jeff est supérieur à la moyenne, mais elle sait aussi à quoi ressemble la vie quand on gagne à peine plus que le revenu médian des États-Unis, comme c'était leur cas, à Jeff et elle, il n'y a de cela que quelques années. Elle propose donc un modèle hypothétique de ce qu'elle pourrait dépenser et donner si elle était obligée de vivre avec seulement les 35 000 dollars qu'elle a gagnés de son côté en 2013-2014, une somme proche du revenu individuel médian aux États-Unis (figure 2).

Voici la répartition réaliste des dépenses que propose Julia :

- 900 \$ de loyer et 100 \$ par mois pour l'eau et l'électricité (c'est suffisant pour un petit appartement ou une colocation dans la région de Boston) ;
- 150 \$ par mois pour la nourriture (c'est plus que Julia ne dépense) ;
- 300 \$ par mois pour l'assurance maladie et autres frais médicaux ;
- 70 \$ pour une carte de transports en commun ;
- 250 \$ par mois pour les dépenses personnelles (téléphone, vêtements, loisirs, etc.) ;
- économiser 10 % de son revenu ;
- donner 10 % de son revenu.

Une personne vivant avec le revenu médian peut donc donner 10 % de ses gains à des associations caritatives efficaces, en économiser 10 % pour l'avenir, et avoir encore de quoi vivre confortablement et agréablement.

Assez, c'est combien ?

Dès son enfance, Julia Wise a compris que même si elle ne manquait de rien, d'autres vivaient dans le besoin. Depuis, elle considère que chaque dollar dépensé pour elle est un dollar retiré à quelqu'un qui en a davantage besoin. Elle ne se demande donc pas combien elle doit donner, mais combien elle doit garder.

Julia n'est pas catholique, mais le récit de sa prise de conscience fait écho aux propos d'Ambroise, archevêque de Milan au IV^e siècle, qui fut par la suite canonisé et demeure connu comme l'un des quatre premiers docteurs de l'Église catholique romaine. À propos du don, saint Ambroise écrivait : « Ce n'est pas de ton bien que tu fais largesse au pauvre, tu lui rends ce qui lui appartient. Car ce qui est donné en commun pour l'usage de tous, voilà ce que tu t'arroges³. » Cette maxime est entrée dans la tradition chrétienne, et saint Thomas d'Aquin allait jusqu'à dire : « Se servir du bien d'autrui que l'on a dérobé en secret dans un cas d'extrême nécessité n'est pas un vol à proprement parler, car, du fait de cette nécessité, ce que nous prenons pour conserver notre propre vie devient nôtre⁴. » D'aucuns s'en étonnent, mais l'Église catholique n'a jamais renié cette vision radicale et l'a même réaffirmée à plusieurs occasions. Dans son encyclique *Populorum Progressio*, le pape Paul VI cite le passage où Ambroise affirme que ce que l'on donne aux pauvres leur appartient. « Il faut aussi le redire : le superflu des pays riches doit servir aux pays pauvres. La règle qui valait autrefois en faveur des plus proches doit s'appliquer aujourd'hui à la totalité des nécessiteux du monde. » Pour le vingtième anniversaire de *Populorum Progressio*, Jean-Paul II en reprit le message dans son encyclique *Sollicitudo Rei Socialis*, et le pape François a lui aussi exprimé son soutien à cette doctrine⁵. Seul problème, ce ne sont là que des mots tant que l'Église n'y ajoute pas le poids de son autorité morale. Les papes, les évêques et les curés sont prompts à condamner de prétendus péchés, comme le recours à la contraception, les actes homosexuels ou encore l'avortement, mais ils sont beaucoup moins

empressés à se déclarer opposés à l'incapacité flagrante des riches catholiques à donner aux pauvres ce qui, selon l'Église, leur est dû.

Le discours de l'Église quant à la pauvreté s'accorde avec ce passage des Évangiles où Jésus, en réponse à un homme riche qui, affirmant avoir respecté tous les commandements depuis son enfance, demandait ce qu'il pouvait encore faire pour mériter le paradis. « Une seule chose te manque : va, vends ce que tu as et donne-le aux pauvres⁶. » Aaron Moore, artiste australien et travailleur humanitaire international, est l'un des assez rares chrétiens à avoir pris Jésus au mot. Sur son site Internet, Moore rapproche la parole du Christ de l'une de ses déclarations : « S'il est en notre pouvoir d'éviter que quelque chose de grave se produise, sans rien sacrifier d'une valeur morale comparable, nous devons le faire⁷. » Aaron n'était pas riche, pour un Australien – il n'avait ni maison ni voiture –, mais lorsqu'il saisit le montant de son revenu sur www.globalrichlist.com, il apprit qu'il se situait dans le 1 % le plus aisé de la population mondiale. À 34 ans, Aaron vendit donc aux enchères tous les objets les plus coûteux qu'il possédait – sa moto, son ordinateur, son téléphone portable, sa planche de surf, sa combinaison de plongée et ses peintures – sans exception, avec une mise à prix initiale d'un cent. Tout fut vendu. Le reste de ses biens fut exposé dans une galerie de Sydney décorée pour ressembler à son intérieur. D'autres objets qui lui semblaient invendables, comme ses vieux sous-vêtements ou les trophées de ses premières années de foot, furent donnés à la boutique locale de l'Armée du Salut. Aaron offrit la recette aux pauvres, ainsi que l'argent qu'il avait sur ses comptes en banque. Il quitta la galerie sans rien d'autre que les vêtements qu'il portait. Il voulait traduire en actes les paroles de Jésus, et espérait ainsi lancer un débat sur les responsabilités des riches envers les pauvres de la planète. Est-il juste que nous allions au cinéma et que nous buvions du thé au lait alors que 1,4 milliard de gens vivent dans une pauvreté extrême⁸ ?

Le geste d'Aaron était à la fois une déclaration symbolique et une tentative radicale de vivre selon la parole du Christ. Il ne s'agissait pas de fixer une norme pour tout le monde ni même une règle personnelle à appliquer jusqu'à la fin de ses jours. Aujourd'hui, Aaron possède une quantité limitée de biens et il met chaque mois de côté une partie de son revenu pour la donner. Cette attitude est plus proche de l'altruisme efficace que de la réponse de Jésus au riche, parce que donner *tout* ce qu'on possède

aux pauvres rend ensuite plus difficile de gagner davantage et donc de donner davantage. Il faut s'habiller correctement pour trouver un emploi ; il faut parfois aussi, de nos jours, un ordinateur portable et un smartphone. Le meilleur moyen d'augmenter le montant que vous pourrez donner dépend de votre situation et de vos compétences personnelles, mais en tout cas essayer de vivre en dessous d'un certain niveau de confort et de commodité risque d'être contre-productif.

Avoir des enfants

Quand Julia était jeune, elle était persuadée que son choix de donner ou non impliquait la vie ou la mort de quelqu'un d'autre, à tel point qu'elle estimait immoral d'avoir des enfants. Ils lui prendraient trop de son temps et de son argent. Lorsqu'elle fit part de sa décision à son père, il répondit : « Ce choix de vie risque de ne pas te rendre très heureuse. » Elle répliqua : « Peu importe mon bonheur. » Plus tard, une fois en couple avec Jeff, elle comprit que son père avait raison. La décision de ne pas avoir d'enfant la rendait malheureuse. Elle en parla à Jeff, et ils conclurent qu'ils pouvaient se permettre d'élever un enfant et de continuer à donner beaucoup. Pouvoir envisager d'être mère lui redonnait espoir. Elle estime même que cet enthousiasme retrouvé la rend plus utile au monde qu'elle ne le serait si elle était « une altruiste déprimée ».

Chacun a ses limites. Si ce que vous faites vous rend amer, il est temps de vous poser des questions. Est-il possible d'adopter une attitude plus positive ? Si ce n'est pas le cas, avez-vous fait le bon choix, tout bien réfléchi ? George Fox, fondateur de la Société des Amis, dont les membres sont plus connus sous le nom de quakers, incitait ses disciples à donner l'exemple en « parcourant le monde gaiement ». Julia reprend cette formule : « Nous n'avons pas besoin de sacrifices qui épuisent les gens et les rendent malheureux. Nous avons besoin de gens qui parcourent le monde gaiement, ou du moins qui s'y efforcent⁹. » Comme il existe encore relativement peu d'altruistes efficaces, il est important que leur exemple rende ce mode de vie attirant. Julia est venue parler dans mon cours à Princeton, et elle a bel et bien donné l'image d'une personne épanouie, qui savourait pleinement son choix de vie¹⁰. Elle a qualifié de « chance exceptionnelle » leur capacité, à Jeff et à elle, de sauver des centaines de vies et d'en améliorer bien d'autres¹¹.

Répondant à la question d'un étudiant, elle a déclaré ne pas qualifier d'immorale la vie des gens qui dépensent beaucoup pour eux-mêmes sans rien donner, car « on ne peut pas transformer les gens en leur faisant la leçon ».

Julia admet avoir commis des erreurs. Dans les magasins, elle se demandait sans cesse : « Ai-je besoin de cette crème glacée autant qu'une femme vivant dans la pauvreté ailleurs dans le monde a besoin de faire vacciner son enfant ? » Faire les courses devenant un cauchemar, Jeff et elle décidèrent quelle somme ils allaient donner au cours des six mois suivants, puis établirent un budget avec ce qui leur restait. Et cet argent-là, ils étaient libres de le dépenser pour eux-mêmes. Désormais, Julia ne se prive plus, puisque, comme elle l'a dit dans ma classe, « la crème glacée compte vraiment pour [s]on bonheur ».

Une autre erreur fut d'annoncer à ses parents et grands-parents qu'elle ne voulait plus de cadeaux de Noël et qu'elle vendrait ce qu'on lui offrirait. Cela fit de la peine à sa grand-mère, en particulier. Désormais, Julia est moins radicale. Ses parents, assez conservateurs en matière de finances, s'inquiétèrent d'abord des sommes que Jeff et elle donnaient, mais quand ils constatèrent que, contrairement à ce qu'ils craignaient, Julia ne vivait pas « dans une caisse en carton », ils adoptèrent une attitude plus positive.

Julia affirme que, pour Jeff comme pour elle-même, les liens solides qui les unissent à leur famille et leurs amis sont une source fondamentale de bonheur (rien d'étonnant à cela, puisque la plupart des études sur le bonheur parviennent à la même conclusion). Julia et Jeff ont d'autres sources de plaisir qui ne coûtent rien, ou du moins pas grand-chose : « cuisiner, se promener, jouer à des jeux de société, faire de la musique entre amis ou en famille ». Julia et Jeff ont créé un groupe de discussion sur l'altruisme efficace, et l'essor d'une communauté d'altruistes efficaces dans la région de Boston est pour eux une nouvelle source de joie : cela leur permet de rencontrer des personnes qui partagent leurs convictions et de continuer le genre de conversations sérieuses et stimulantes que beaucoup de gens n'ont que durant leurs études¹².

La décision d'avoir un enfant montre que Julia et Jeff ont posé une limite au-delà de laquelle la volonté de maximiser leurs dons ne les empêchera pas d'accomplir une chose qui compte beaucoup pour eux. Bernadette Young, la compagne de Toby Ord, décrit de la même manière leur décision de devenir

parents : « Je suis heureuse de donner 50 % de mon revenu jusqu'à la fin de mes jours, mais si je choisissais de ne pas avoir d'enfant simplement pour passer à 55 % de mon revenu, ces 5 % supplémentaires me coûteraient plus que tout le reste... J'ai décidé de combler un important besoin psychologique et de me construire une existence satisfaisante sur le long terme. » Julia et Bernadette sont loin d'être les seules à juger très douloureuse la perspective de ne pas avoir d'enfant, quelle qu'en soit la raison¹³. Être parent exige indubitablement de l'argent et du temps mais, comme le souligne Bernadette, les altruistes efficaces peuvent espérer que leur enfant rendra le monde meilleur. Les facultés cognitives et des qualités comme l'empathie ont une forte composante héréditaire, et l'on peut penser que les enfants seront influencés par les valeurs que leurs parents prônent et pratiquent au quotidien. Même si rien ne garantit que les enfants d'altruistes efficaces feront à leur tour plus de bien que de mal au cours de leur vie, il y a une probabilité raisonnable pour que ce soit le cas, et cela contribue à compenser le coût supplémentaire de leur éducation¹⁴. On peut encore formuler cela autrement : si tous les individus soucieux de faire un maximum de bien décident de ne pas avoir d'enfants, tandis que les égoïstes continuent à en avoir, pouvons-nous vraiment espérer que, d'ici quelques générations, le monde sera meilleur que si les altruistes avaient procréé ?

À mesure qu'approchait le terme de sa grossesse, Julia se demandait en quoi la naissance de sa fille la transformerait. Certains de ses amis avaient suggéré qu'elle ne pourrait pas continuer à donner autant. Julia répondait que son bébé ne manquerait de rien dont il aurait vraiment besoin, mais elle refusait l'idée que sa responsabilité se limite à faire le mieux pour son enfant. Devenir mère la rapprocherait de « l'Autre Femme », de la mère qui doit lutter pour trouver de l'eau potable et suffisamment de nourriture pour son enfant. Cette femme-là, Julia n'en doute pas une seconde, aime son enfant autant qu'elle aime le sien¹⁵.

À la rencontre d'altruistes encore plus efficaces

Dans le reste de ce chapitre et dans le suivant, je vais vous présenter des altruistes encore plus efficaces. Mon but est de montrer que, malgré le scepticisme évoqué en avant-propos, toutes sortes de gens peuvent devenir des altruistes efficaces. En outre, ces brefs portraits me donneront de la

matière pour explorer, aux chapitres 6, 7 et 8, ce qui motive les altruistes efficaces et ce que l'altruisme efficace a changé à leur vie.

Rhema Hokama prouve qu'on peut être altruiste efficace avec un revenu très modeste. C'est vers la fin de ses études universitaires qu'elle a entendu parler de l'altruisme efficace, et elle a décidé de commencer à donner dès qu'elle toucherait un salaire. Elle prépare un doctorat de littérature anglaise à Harvard et, grâce à l'enseignement, à sa bourse de recherche et à son travail de rédactrice et éditrice free-lance, elle gagne environ 27 000 dollars par an.

Rhema a commencé par donner 2 % de son revenu et a peu à peu augmenté cette proportion. À l'heure où j'écris, elle en est à 5 %. Elle a ouvert un compte en banque distinct pour les dons, et chaque mois, lorsqu'elle reçoit son salaire, elle en transfère 5 % vers ce compte. À la fin de l'année, elle donne le total.

À Cambridge, Massachusetts, où se situe l'université Harvard, les loyers sont élevés, donc pour vivre de son salaire tout en ayant de quoi donner, Rhema loue un appartement en dehors de la ville mais assez près de son lieu de travail pour ne pas avoir besoin de voiture. Elle s'y rend à pied, à bicyclette ou *via* les transports en commun. Contrairement à beaucoup de ses collègues, elle apporte un casse-croûte plutôt que d'aller déjeuner dehors.

Rhema estime que son revenu, après déduction des dons, est tout à fait correct. Elle aime se rappeler qu'il équivaut à seize fois le revenu mondial moyen (1 680 dollars par an), ce qui la place parmi les 4,4 % les plus riches de la population mondiale¹⁶. Autrement dit, sur les quelque 7,2 milliards d'humains que compte la planète, près de 6,9 milliards gagnent moins que Rhema. En tout cas, le revenu que perçoit aujourd'hui Rhema est comparable à celui du foyer où elle a grandi, à Hawaï, au sein d'une famille nombreuse ouvrière, descendant d'ouvriers des plantations d'ananas et de canne à sucre. Ses parents et cousins travaillent à présent comme grooms, secrétaires, livreurs de journaux, ouvriers dans le bâtiment, conducteurs d'engins de chantier, soldats de l'armée américaine, standardistes, caissiers, infirmières ou serveurs chez McDonald's. Quand elle était enfant, personne dans son entourage ne gagnait plus de 50 000 dollars par an. À Harvard, très peu d'étudiants viennent de familles où l'on gagne moins de 100 000

dollars par an, et ses amis et collègues n'imaginent pas vivre avec moins que ce qu'ils ont. L'une d'entre eux, qui gagne à peu près la même chose que Rhema, s'est plainte de vivre en dessous du seuil de pauvreté alors qu'elle gagne presque trois fois le montant de ce seuil aux États-Unis (11 490 dollars).

Rhema a donné à Oxfam et à la Fédération internationale pour la planification familiale. L'an dernier, elle a donné à la Fistula Foundation, qui, pour environ 450 dollars, propose des opérations de la fistule obstétrique (les jeunes femmes qui ont eu des problèmes à l'accouchement évacuent une partie de leur urine et de leurs selles par le vagin, ce qui fait souvent d'elles des parias jusqu'à la fin de leurs jours). Voici ce que dit Rhema : « Donner une partie de mon revenu est le moins que je puisse faire pour aider d'autres femmes à se faire opérer et éviter des souffrances quasi inexistantes dans le monde développé. » Elle avoue songer parfois qu'elle n'est pas pour grand-chose dans sa propre réussite. Donner contribue à dissiper le sentiment de culpabilité que cette idée lui cause, car Rhema a l'impression de « très modestement contribuer à construire le genre de monde dans lequel [elle a] envie de vivre¹⁷ ».

Celso Vieira a passé son enfance dans une petite ville du Brésil ; un jour, les médecins déclarèrent qu'il souffrait d'un handicap cognitif, sans doute d'autisme. Les signes étaient clairs : il parlait lentement, faisait un usage curieux du langage et ne pouvait regarder les gens dans les yeux. On conseilla à ses parents de le confier à une école spécialisée. Ils préférèrent soudoyer le directeur d'une école ordinaire pour qu'il l'accepte. À la surprise générale, il obtint toujours les meilleures notes de sa classe. Il maîtrise aujourd'hui huit langues et rédige une thèse de doctorat sur Platon. En 2008, après avoir lu mes *Questions d'éthique pratique*, il est devenu vegan et s'est mis à donner 10 % de son modeste revenu, d'abord à l'Unicef et à Oxfam, puis, après quelques recherches sur l'efficacité de ces organismes, à d'autres associations caritatives, dont Innovations for Poverty Action. Il prévoit de donner à l'avenir 20 % de ce qu'il gagne. Il vit très simplement, non seulement pour avoir davantage à donner, mais aussi pour réduire son impact sur l'environnement. Il loue une chambre dans une colocation et n'a ni télévision ni réfrigérateur. Il se nourrit de céréales et de légumes frais. En 2014, quand il a déménagé, ses biens personnels se résumaient à un matelas,

une guitare, un skateboard, un ordinateur, une chaise, une minuscule table et un sac à dos contenant tous ses vêtements, hormis ceux qu'il portait.

En plus de rédiger sa thèse, d'étudier une nouvelle langue étrangère, de faire de la guitare, d'être l'auteur de livres pour enfants, d'un roman pour adultes, de nouvelles ainsi que d'une traduction du *Cratyle* de Platon qui conserve les jeux de mots réputés intraduisibles, Celso est un altruiste efficace. À Belo Horizonte, où il vit, il a créé la première antenne brésilienne de The Life You Can Save. Le groupe encourage les promesses de dons à des associations efficaces, organise des collectes de fonds et élabore des stratégies pour faciliter les dons.

Celso illustre la propagation de l'altruisme efficace au-delà de ses origines en Grande-Bretagne et aux États-Unis. Sa personnalité hors du commun nous aide aussi à mieux comprendre les motivations des altruistes efficaces, que j'étudierai aux chapitres 7 et 8. Selon ses propres mots, Celso est « plus motivé par le raisonnement que par l'empathie ». Il est venu à l'altruisme efficace à force de réfléchir à ce qu'il devait faire.

Priya Basil, elle, a rejoint l'altruisme efficace par hasard. Elle sait ce que sont la pauvreté et la richesse, car elle a grandi au Kenya, dans ce qu'elle qualifie de « bulle de privilèges ». Ses grands-parents, venus de l'Inde coloniale pour participer à la construction des chemins de fer kenyans, n'avaient pas eu la vie aussi facile. Ses parents sont nés au Kenya mais, une fois le pays indépendant, ils ont émigré au Royaume-Uni. Après leurs études, ils sont revenus au Kenya quand Priya était bébé. Malgré la pauvreté extrême qui régnait autour d'elle, Priya n'était guère sensible aux inégalités qu'elle avait sous les yeux. C'est seulement vers la fin de l'adolescence qu'un soudain revers de fortune familial lui a fait prendre conscience de la répartition injuste des richesses. Sa famille est repartie pour la Grande-Bretagne, où elle a fait des études littéraires et trouvé un emploi dans la publicité. Bien que désormais au fait des souffrances d'autrui, elle n'estimait toujours pas qu'il lui revenait de les soulager. Tout a changé lorsqu'elle est tombée amoureuse d'un homme convaincu que nous avons tous la responsabilité de rendre le monde meilleur. Elle s'est installée en Allemagne avec lui et s'est attelée à l'écriture de son premier roman, *Ishq and Mushq*¹⁸. Désormais obligée de vivre avec peu de moyens, elle s'est rendu compte qu'elle pouvait être heureuse, peut-être même plus heureuse, avec moins.

Son roman, qui s'inspire de son expérience d'immigrée, l'a amenée à s'interroger sur l'état d'ignorance dans lequel elle avait grandi au Kenya. C'est dans ce contexte qu'elle a lu mon livre *Sauver une vie* et qu'elle a fait une promesse de don en ligne. Son deuxième roman, *The Obscure Logic of the Heart*, évoque quelques-unes des idées qui l'ont incitée à donner, et elle écrit actuellement un troisième livre, qui touchera aussi au thème de l'altruisme efficace.

Sans doute en raison de sa propre histoire et de ce qui l'a conduite vers l'altruisme efficace, Priya a une conscience aiguë de l'influence énorme de notre environnement et de notre entourage sur nos valeurs et nos comportements. Elle le reconnaît volontiers : « Ma tendance naturelle, c'est "moi d'abord", et je dois me battre en permanence pour que cette logique n'affecte pas toutes mes décisions. » Se sachant également peu résistante face aux tentations du shopping, Priya trouve plus facile de mener une vie morale en Allemagne qu'en Angleterre, parce que la consommation y est moins débridée (elle n'a jamais vécu aux États-Unis !). En même temps, affirme-t-elle, « l'altruisme doit être surveillé, mis à l'épreuve et nourri, sinon il risque de devenir automatique, sans saveur ». Elle donne 5 % de son revenu à des associations caritatives efficaces, avec une préférence pour celles qui agissent au Kenya du fait des liens qui l'unissent à ce pays. Ce pourcentage, compte tenu de ses moyens, correspond au niveau de don préconisé par The Life You Can Save, mais Priya voudrait atteindre 10 %. En plus des dons, Priya et son compagnon ont cofondé une organisation appelée Authors for Peace. Priya est aussi engagée dans diverses initiatives politiques, comme la pétition Writers Against Mass Surveillance, contre la surveillance globale et pour la défense de la démocratie à l'ère numérique. Priya reconnaît que l'efficacité de ce type d'actions est difficile à mesurer, mais elle pense qu'agir pour rendre meilleure une société en particulier augmente les chances d'amélioration de toute société.

L'altruisme efficace peut être pratiqué par des personnes d'origines très diverses, par des gens qui, tout en vivant dans des sociétés riches, ne gagnent pas plus que le revenu moyen de leur pays (voire qui gagnent moins). En donnant 10 % de leur revenu à des associations caritatives efficaces, ils peuvent sauver des vies, rendre la vue à des gens ou transformer

l'existence d'individus dont le revenu, en termes de pouvoir d'achat, équivaut à 1 ou 2 % du revenu médian aux États-Unis.

4

Gagner plus pour donner plus

Il est certes possible d'avoir un revenu moyen et de donner quand même assez pour faire beaucoup de bien, mais il n'en reste pas moins vrai que plus vous gagnez, plus vous pouvez donner. Cette idée, qui a guidé Matt Wage dans son choix de carrière, bien des gens l'ont sans doute eue avant que l'altruisme efficace n'existe en tant que mouvement. Au XVIII^e siècle, John Wesley, fondateur de l'Église méthodiste, conseillait ainsi à ses ouailles : « Gagnez autant que possible, donnez autant que possible, épargnez autant que possible¹. » Jim Greenbaum aussi avait déjà eu l'idée avant d'entendre pour la première fois l'expression « altruisme efficace » en visionnant la conférence TED que j'ai prononcée en 2013. Il comprit alors qu'il existait désormais un nom pour ce qu'il avait pratiqué spontanément presque toute sa vie. Parmi tous les gens que je connais, Jim est le plus ancien à avoir adopté cette pratique : gagner de l'argent dans le but exprès de pouvoir en donner. Et sa vie prouve qu'il est possible de s'y tenir sur plusieurs décennies.

Jim est né en 1958 et a grandi dans une famille juive de Louisiane, en pleine *Bible Belt*, fief du fondamentalisme chrétien. Enfant, se souvient-il, « je me battais contre tout ce qui ne me semblait pas raisonnable, pas logique ou pas juste ». Jim avait vu des images des camps de concentration nazis, et il entendait les sermons des rabbins, leurs exhortations au « plus jamais ça », leurs accusations à l'encontre des Alliés, qui n'avaient rien fait pour empêcher l'Holocauste. Mais dans le même temps, en lisant les journaux, il apprenait que des atrocités continuaient à être commises partout dans le monde. Jim avait du mal à supporter toute cette hypocrisie, comme en témoigne cette devise, reprise sur le site Internet de sa fondation : « Assister sans rien faire à la souffrance d'autrui, c'est hors de question. »

Après le lycée, Jim envisageait de faire des études de droit et de se

spécialiser dans la défense des droits civils. Mais il ne fut pas accepté dans les universités les plus prestigieuses et, comme il tenait à étudier au plus haut niveau, il décida de se lancer dans les affaires, de gagner très vite de l'argent et de s'en servir pour changer le monde. Après plusieurs faux départs, il fonda Access Long Distance, une entreprise de télécommunications d'ampleur nationale. En 1990, à 32 ans, il vit par hasard une émission de télévision consacrée à un Américain parti en Roumanie aider des orphelins qui vivaient dans des conditions atroces. Jim se fixa un délai : encore huit années et il serait quadragénaire, il quitterait les affaires et consacrerait son argent à aider les autres. Il dépassa l'échéance, mais pas de beaucoup : lorsqu'il vendit l'entreprise, en 1991, il venait d'avoir 41 ans et sa fortune avoisinait les 133 millions de dollars. Il s'est engagé à affecter jusqu'à la fin de ses jours 85 % de cette somme à des projets visant à réduire la souffrance humaine et animale ; et à sa mort, l'argent restant servirait le même but. Jusqu'ici, il a donné plus de 40 millions de dollars à la fondation Greenbaum, qu'il gère avec son épouse, Lucie Berreby-Greenbaum. La fondation soutient des projets cherchant à réduire la souffrance infligée aux animaux, à améliorer la santé dans les pays en développement, à instruire les Africains en matière de droits de l'homme et à secourir les victimes du trafic d'êtres humains.

Comparé aux autres altruistes efficaces que nous avons rencontrés, Jim vit dans l'opulence et habite une luxueuse maison. Il possédait auparavant plusieurs voitures de course et une part dans un jet privé, mais bientôt tout cela lui a semblé un luxe superflu. Il roule à présent en Toyota, mais il a encore du mal à trouver un équilibre entre son mode de vie et l'utilisation altruiste de son argent. Dès 2003 – avant, donc, que la question de l'efficacité du don ne soit posée en ces termes –, Jim soutenait surtout des projets à l'étranger. Lorsqu'on le sollicitait pour des projets locaux, il répondait : « Je peux vous donner telle somme, ou sauver tant de vies. Dites-moi ce que je dois faire². » Néanmoins, comme il sait que, pour inciter les riches à donner, il faut commencer là où ils se trouvent, il accepte que leurs dons soient entachés de « passion inefficace », pourvu qu'au moins la moitié soit efficace.

Vaut-il mieux gagner beaucoup pour donner beaucoup, ou travailler pour une organisation caritative efficace ? Voici ce qu'en dit Will MacAskill : imaginons que vous ayez renoncé à un poste dans une organisation efficace

pour prendre un emploi dans une banque d'investissement qui vous rémunère 200 000 dollars par an. En général, les volontaires prêts à travailler pour les organisations caritatives ne manquent pas, donc le poste que vous n'avez pas occupé a sans doute été confié à quelqu'un qui fait l'affaire presque aussi bien que vous. « Presque », parce que si cet emploi vous a été proposé, c'est probablement parce que vous étiez le meilleur candidat, mais la différence entre vous et le deuxième sur la liste ne doit pas être énorme. À ce poste, vous êtes tout à fait remplaçable. Dans la finance, en revanche, vous gagnez bien au-delà de vos besoins et vous donnez la moitié de vos gains à une organisation caritative, qui s'en sert pour payer deux employés de plus, qu'elle n'aurait pas les moyens de salarier sans vos largesses. La quantité de travail qu'ils accomplissent compense largement la différence entre ce que vous auriez fait et ce que fera le deuxième candidat sur la liste. Vous êtes remplaçable en tant qu'employé, mais pas en tant que donateur. Si vous n'aviez pas accepté le poste dans cette banque, quelqu'un d'autre l'aurait pris et n'aurait certainement pas donné la moitié de son salaire à une organisation caritative (très peu de gens le font dans le secteur de la finance). Donc, si vous acceptez de travailler dans la finance, l'organisation caritative pourra mieux atteindre ses objectifs que si vous aviez accepté son offre d'emploi³.

Comme Will le signale également, nous découvrons parfois qu'une association caritative n'est pas aussi efficace que nous le pensions. Les donateurs peuvent alors réorienter leurs dons vers un meilleur organisme. Mais si vous êtes l'employé d'une organisation dont vous apprenez qu'elle n'est pas particulièrement efficace, il ne vous sera pas facile de trouver un nouvel emploi au sein d'une institution plus efficace. Si vous pouvez transformer l'organisation qui vous emploie afin de la rendre plus efficace, vous pourrez encore faire évoluer les choses ; mais beaucoup d'organisations, caritatives ou non, résistent à tout changement.

S'il y a des exceptions, comme Jim Greenbaum, la plupart de ceux qui décident de gagner plus pour donner plus appartiennent à la génération entrée sur le marché du travail vers l'an 2000. Ces gens-là étaient prêts à explorer de nouvelles possibilités. Dans les années 1990, si vous aviez annoncé que vous vous lanciez dans la finance afin de gagner plus pour donner plus, les gens vous auraient regardé d'un drôle d'air, et vous vous seriez senti très seul dans votre initiative. Mais pour la génération du

millénaire, se connecter avec d'autres individus qui partagent vos idées est une démarche naturelle. Il est donc facile, *via* Internet, de discuter avec des gens comme Aveek Bhattacharya, qui a renoncé à une carrière universitaire afin de gagner plus et de donner plus en travaillant dans un cabinet londonien de conseil en stratégie. Ou bien vous pouvez rencontrer Alex Foster, qui, par foi chrétienne, s'est engagé dans la lutte contre la pauvreté. Alex vient de créer son entreprise et il s'est promis de donner tout ce qu'il gagnerait au-delà de 15 000 livres sterling par an⁴. Si votre objectif, en augmentant vos gains et en donnant plus, est de réduire la souffrance animale, vous pouvez prendre conseil auprès de Simon Knutson, qui travaille pour une société d'investissement à Göteborg, en Suède, et qui donne environ 40 % de son revenu après impôt afin de soutenir Animal Charity Evaluators, dont le but est de repérer les organisations les plus efficaces soutenant la cause animale. Ou encore, vous pourrez contacter Ben West : ancien développeur de logiciels à Madison, Wisconsin, Ben a monté sa boîte afin de pouvoir donner plus. Il donne à Animal Charity Evaluators et au Global Priorities Project du Future of Humanity Institute à Oxford, qui étudie comment répartir des ressources trop faibles entre les différents besoins mondiaux.

On n'imagine pas que l'altruisme puisse être l'une des principales qualités d'un joueur de poker professionnel, mais cela pourrait bien changer. Philipp Gruissem a suffisamment gagné au poker pour mener le genre d'existence sur lequel les magazines *people* nous encouragent à fantasmer. Pendant cinq ans, il a voyagé à sa guise et a profité de la vie en toute liberté. Pourtant, le moment est venu où il a compris que cette existence ne le satisfaisait pas. Pour être heureux, il lui fallait un but plus noble. Des amis suisses lui ont fait découvrir l'altruisme efficace, ce qui lui a donné une nouvelle motivation pour jouer au poker et l'a conduit à réaliser ses gains les plus importants, tels les 2,4 millions de dollars remportés au cours de deux tournois en 2013. Aujourd'hui, Gruissem propage l'altruisme efficace parmi les professionnels du jeu, grâce à une nouvelle organisation appelée Raising for Effective Giving⁵.

Tous ces gens donnent des sommes bien supérieures aux usages de la philanthropie, mais de tous les altruistes efficaces que je connaisse, Ian Ross offre l'exemple le plus remarquable d'une vie consacrée à maximiser le don. Ian a commencé à travailler à plein temps en 2006 et depuis, il a donné ou

réservé pour des dons futurs environ 1 million de dollars. En 2014, il a gagné plus de 400 000 dollars, et a versé plus de 95 % de son revenu après impôt à des organisations caritatives. Le souci éthique qui guide l'existence de Ian lui est venu au lycée, quand il est devenu vegan. Puis, pendant presque dix ans, un ami, également vegan, l'a soumis à un interrogatoire impitoyable, à l'issue duquel Ian a admis les idées suivantes :

- l'élevage moderne cause d'immenses souffrances ;
- nous sommes responsables de ce que nous faisons et de ce que nous nous abstenons de faire ;
- nous avons les moyens de réduire la souffrance causée par l'élevage moderne ;
- donc : il est impératif de le faire, pour chacun d'entre nous.

Ian a ensuite commencé à mettre cette logique en pratique. Il a travaillé pendant quatre ans chez McKinsey, un cabinet de conseil en management, puis chez Disney, avant d'occuper de plus hautes responsabilités dans une start-up de jeux vidéo. En dehors de son travail, Ian a contribué à créer Hampton Creek Foods, qui produit des substituts d'œufs à base de plantes, et a déjà fait baisser la demande d'œufs de poules élevées en batterie. La majeure partie de ses dons vont à des organisations comme la Humane League ou Mercy for Animals, parce qu'il a été prouvé que leurs campagnes de sensibilisation parviennent à dissuader les gens de manger des produits animaux. Ian donne aussi à des organisations soutenant les politiques de santé publique dans le monde, comme Population Services International, parce qu'à ses yeux, apporter le planning familial à ceux qui n'y avaient pas accès est gagnant-gagnant : cela empêche la naissance d'enfants non désirés et permet aux adultes de mieux contrôler leur vie. Sans compter que, la plupart des humains mangeant de la viande, moins d'enfants signifie une moindre demande de produits animaux, ce qui réduit du même coup la souffrance animale.

Ian peut se concentrer sur son objectif parce qu'il n'a ni conjoint ni enfants, et n'a pas l'intention que cela change. Il ne voit là nul sacrifice, parce qu'avant même de pousser ses convictions éthiques au bout de leur logique, il n'a jamais eu spécialement envie d'être en couple. Il joue au football avec des amis, aime écouter de la musique et fait du vélo presque

tous les week-ends, le tout pour un budget annuel d'environ 9 000 dollars. À vrai dire, outre cette somme, il a dépensé 8 000 dollars pour faire soigner l'animal de compagnie d'un ami intime. Il avoue ne pouvoir justifier cette extravagance, qu'il considère comme une sorte de « dépense de luxe ».

Gagner pour donner, l'aspect psychologique

En 2013, le *Washington Post* faisait le portrait de Jason Trigg, un diplômé du MIT en informatique, qui travaille dans la finance et donne la moitié de son salaire à une association luttant contre le paludisme, la Against Malaria Foundation. Trigg était décrit comme appartenant à « une classe émergente de jeunes cadres en Amérique et en Grande-Bretagne », pour qui « gagner plein de fric est le plus sûr moyen de sauver le monde⁶ ». Dans le *New York Times*, David Brooks décrivait Trigg comme « un jeune homme sérieux et doté d'un solide sens moral », qui réussirait probablement à sauver bien des vies. Brooks invitait néanmoins à la prudence. D'abord, parce que nos activités quotidiennes nous transforment : en travaillant pour un fonds de couverture, vous risquez de perdre de vue vos idéaux et de devenir moins désireux de donner. Ensuite, parce qu'en choisissant un métier qui ne vous passionne pas au nom d'un « bien abstrait et lointain », vous risquez de continuer à aimer l'humanité, mais pas forcément les individus qui vous entourent. Enfin, et surtout, Brooks désapprouvait le fait de « se transformer en un moyen plutôt qu'une fin [...], en une machine à redistribuer la richesse ». Exercer un emploi uniquement pour gagner de l'argent peut être « destructeur », même si cet argent est utilisé à des fins caritatives⁷.

Les deux premières objections sont des arguments psychologiques, qui peuvent être testés sur des personnes ayant fait le choix de gagner plus pour donner plus. Comme la troisième est d'ordre moral plutôt que psychologique, j'en reporte l'examen à la prochaine sous-partie, précisément consacrée aux objections éthiques.

En 2013, Matt Wage a pris la parole à Princeton, dans le cours qu'il avait suivi quatre ans auparavant. Il a raconté aux étudiants que certains s'étaient inquiétés de son choix lorsqu'il avait décidé de travailler dans la finance. On craignait qu'un jeune idéaliste soit incapable de supporter la pression d'une concurrence effrénée et renonce bientôt à la banque. Cela n'a pas été le cas.

Matt ne considère pas ses collègues comme des concurrents, et il trouve son travail intéressant. L'autre remarque récurrente était celle mentionnée par Brooks et que Matt formule ainsi : « En côtoyant un tas de gens riches qui roulent en Ferrari, je finirais par dire : au diable les organisations caritatives, c'est d'une Ferrari que j'ai envie, en fait. » Mais Matt ne prévoit toujours pas d'acheter une Ferrari. Pour éviter d'en arriver là, sa stratégie consiste à annoncer publiquement sa décision de donner 50 % de son revenu. Il demande à tous ses amis de le tourner en ridicule s'il ne tient pas parole (il m'a également autorisé à mentionner sa promesse dans ce livre, ce qui la rend encore plus publique). Dans l'ensemble, malgré tout, Matt ne donne aucunement l'impression d'être écrasé par son choix de gagner pour donner. « Ma vie me rend extrêmement heureux. Je pratiquerais l'altruisme même si je trouvais que cela me gâche la vie, mais par je ne sais quelle bizarrerie du cerveau humain, je pense que l'altruisme me rend en réalité plus heureux. »

Pour Jim Greenbaum, les premières années se sont certes révélées frustrantes, mais seulement parce qu'il lui a fallu plus longtemps que prévu afin d'accumuler la richesse nécessaire à pouvoir aider autrui. Cela ne l'a en rien détourné de son objectif. Il aimait travailler dans les affaires, qu'il prenait comme un jeu. Et il appréciait ses collègues. Il préconise un équilibre entre une existence confortable et l'action charitable. Jim a déjà donné tellement que sa décision de gagner de l'argent pour le donner ne saurait être remise en cause.

Ben West souligne que, même d'un point de vue égoïste, gagner pour donner vous permet de posséder ces choses dont les gens croient qu'elles vous rendent heureux (de l'argent, un emploi prestigieux) tout en ayant la satisfaction de savoir que vous contribuez à rendre le monde meilleur. Ian Ross ne craint pas le burn-out et prévoit de maintenir son cap. De toutes les personnes que je connais qui ont choisi de gagner plus pour donner plus, Alex Foster est sans doute le plus enthousiaste : il trouve sa carrière « extrêmement épanouissante », et affirme en « tirer plus de satisfaction que d'aucune autre époque de [sa] vie. Malgré une vie sociale fort réduite ». Aveek Bhattacharya, pour sa part, se dit parfois déçu que son travail ne lui laisse pas le temps de se pencher plus à fond sur certaines questions. Gagner pour donner est pour lui une expérience, et il n'exclut pas un jour de s'inscrire en doctorat et de faire une carrière universitaire⁸.

Brooks aurait raison s'il signalait simplement que gagner pour donner n'est

pas un choix qui convient à tout le monde. Certaines personnes ne se réjouiront jamais de faire faire des bénéfices à leur employeur. D'autres, en revanche, apprécient de gagner de l'argent et sont stimulés par l'idée d'en donner une grande part pour servir de justes causes. Ils évitent ainsi le problème habilement résumé par un dessin humoristique du *New Yorker*, où un homme d'affaires se plaint au téléphone : « Je travaille plus dur que jamais, mais tout ce que j'obtiens, c'est un salaire de plus en plus gros⁹. »

Brooks évoque les effets néfastes qu'il peut y avoir à se transformer en un moyen de redistribuer la richesse, mais il oublie que, malheureusement, le sort de beaucoup de gens est de passer leur vie à gagner de quoi se nourrir, eux et leurs familles, en faisant un travail qu'ils ne trouvent ni intéressant ni agréable. Pourquoi un tel emploi aurait-il un effet plus destructeur si vous l'exercez afin d'aider les autres plutôt que vous-même et votre famille ?

Gagner pour donner, l'aspect éthique

Quand Brooks parle de se transformer en un moyen plutôt qu'une fin, il fait écho à une objection formulée quarante ans auparavant, à l'encontre de l'utilitarisme, par le philosophe britannique Bernard Williams. Dans sa critique de l'utilitarisme, celui-ci nous demande d'imaginer la situation suivante : George, chômeur titulaire d'un diplôme de chimie, se voit proposer un poste dans un laboratoire où l'on élabore de nouvelles formes d'armes chimiques (c'était avant leur interdiction par un traité international). George est opposé aux armes chimiques, mais s'il refuse, cet emploi sera confié à quelqu'un de beaucoup plus zélé, et le résultat vraisemblable sera une multiplication et non une réduction des nouvelles formes d'armement chimique¹⁰. Pour faire le maximum de bien, George doit accepter cette offre, garder ses opinions pour lui et œuvrer le moins possible au but pour lequel il sera payé. Pour conserver son emploi, néanmoins, il devra faire avancer un minimum l'élaboration de nouvelles armes chimiques. Cela risque de le tourmenter, mais un utilitariste le rassurerait : ce qui compte vraiment, c'est que moins d'armes mortelles soient mises au point.

Williams objecte que George est forcé de « s'extraire de ses propres projets et décisions et [d']accepter celle requise par le calcul utilitariste ». Ce qui revient à s'aliéner, se dissocier des actes et des convictions qui forgent son

identité. « Dans le sens le plus littéral, c'est donc une attaque contre son intégrité¹¹. » Est-ce bien vrai ? Et si oui, est-ce comparable avec la situation des gens qui choisissent, pour pouvoir donner plus, une profession qui ne leur paraît pas intrinsèquement désirable ? D'un point de vue moral, la banque d'investissement n'est pas tout à fait assimilable à l'élaboration d'armes chimiques. Et les gens qui gagnent pour donner ne vont pas délibérément à l'encontre des objectifs de leur employeur, comme c'est le cas de George. Au contraire, ils veulent faire de leur mieux afin de toucher le salaire et les primes les plus élevés possible pour donner le maximum. Néanmoins, pour s'adapter à la culture de l'entreprise au sein de laquelle ils veulent réussir, ceux qui gagnent pour donner peuvent effectivement avoir à dissimuler leur avis sur la valeur propre de leur travail. Il est également vrai que certains parmi eux ont renoncé à leurs projets personnels (comme Matt a renoncé à son intention initiale de devenir professeur d'université) au profit du choix imposé par le « calcul utilitariste ». Mais cela signifie-t-il vraiment, comme l'affirme Williams, qu'ils soient tous dépossédés de leurs convictions et privés de leur intégrité ? Cela fait-il de vous un simple moyen en vue d'une fin, comme le suggère Brooks, avec des effets destructeurs sur votre personnalité ?

Ceux qui choisissent de gagner plus pour donner plus vivent davantage en accord avec leurs valeurs que la majorité des gens. Ils sont fidèles à leur conviction profonde qu'il faut mener sa vie de manière à faire le maximum de bien. Difficile de voir là une aliénation ou une perte d'intégrité. Au contraire, leur intégrité, ils la perdraient s'ils suivaient leur passion pour se lancer dans un doctorat, faire une thèse sur *La Chanson de Roland* et devenir professeurs de littérature médiévale¹² !

Bien. Mais, s'ils préservent leur intégrité, peut-être ces gens qui décident d'une carrière pour donner plus participent-ils à des activités nuisibles ? L'objection a été formulée ainsi : « Le capitalisme dans sa forme planétaire actuelle aggrave les inégalités [...]. Quelques individus ne cessent de s'enrichir tandis que le marché pousse un nombre bien plus grand de personnes vers une pauvreté de plus en plus extrême. L'écart se creuse entre les très riches et les très pauvres [...]. Ceux qui travaillent dans le secteur financier afin de soutenir par leurs dons la lutte contre la pauvreté sont un peu comme des pyromanes qui feraient des dons à la caserne locale des sapeurs-pompiers¹³. » Certes, le capitalisme semble aggraver les inégalités,

mais cela ne prouve pas qu'il pousse les gens vers une pauvreté extrême, car les inégalités s'accroissent aussi quand les riches s'enrichissent et que les pauvres restent au même niveau, ou même quand les pauvres augmentent leurs revenus mais pas autant que les riches. Comme nous l'avons vu en avant-propos, les altruistes efficaces prônent l'égalité non pas en soi mais seulement pour ses effets¹⁴. Il n'est pas dit qu'enrichir les riches sans appauvrir les pauvres ait *in fine* des conséquences négatives. Cela augmente d'autant la capacité des riches à aider les pauvres, comme en témoignent certains des individus les plus riches de la planète, comme Bill Gates et Warren Buffett, qui sont devenus, eu égard aux sommes données, les plus grands altruistes efficaces de l'histoire de l'humanité. Sans doute le capitalisme pousse-t-il certaines personnes vers une pauvreté extrême – c'est un système si vaste que le contraire serait étonnant – mais il a aussi tiré de la pauvreté extrême des centaines de millions d'individus. On aurait du mal à prouver que le capitalisme a précipité dans la pauvreté extrême davantage de gens qu'il n'en a tiré ; et il y a de bonnes raisons de penser que c'est l'inverse qui est vrai¹⁵.

En tout cas, ceux qui pensent qu'il faut renverser toute l'économie capitaliste moderne se sont avérés incapables de prouver que d'autres manières de structurer l'économie donnent de meilleurs résultats. Et ils n'ont pas non plus su convaincre quant à la mise en œuvre, au XXI^e siècle, d'une transition vers un système économique alternatif. Que cela nous plaise ou non, il nous faut donc pour l'instant faire avec le capitalisme, sous une forme ou une autre, et donc avec des marchés de biens, d'actions et d'obligations. Ces marchés jouent divers rôles : ils permettent, entre autres, de lever des capitaux d'investissement, de réduire le risque et d'atténuer la fluctuation des prix. Tout cela n'a pas l'air foncièrement mauvais.

Même en admettant qu'à vouloir gagner de l'argent pour le donner, on risque d'être impliqué dans des activités financières nuisant à certaines personnes, reste ce problème moral : que doit faire l'individu qui a l'occasion de gagner beaucoup et de donner beaucoup ? Les codes moraux privilégient souvent le principe consistant à « ne nuire à personne » par rapport à celui consistant à « faire le maximum de bien ». Les partisans d'une telle hiérarchie considéreront qu'il est mauvais de travailler pour une entreprise portant préjudice à des innocents, même si le bien qui pourrait en sortir l'emportait largement sur le mal perpétré. Ce problème moral s'est posé de

manière tragique pendant la Seconde Guerre mondiale, quand les nazis lançaient sur Londres leurs missiles V1 et V2. Des espions présents en Angleterre étaient censés fournir à l'Allemagne des renseignements précis sur ces frappes, mais il s'agissait en fait d'agents doubles, et leurs informations avaient pour but de tromper les nazis pour mieux épargner la capitale britannique. On avait estimé que le stratagème permettrait d'éviter 12 000 victimes par mois. Quand le Cabinet de guerre fut mis au courant du procédé, en août 1944, Herbert Morrison, ministre et membre du Cabinet, protesta : il était moralement inacceptable que le gouvernement décide de sacrifier les personnes vivant au sud de Londres plutôt que les habitants du centre-ville. L'objection était sans doute inspirée par le principe absolu « ne nuire à personne », car sans cela, le bien consistant à empêcher de nombreuses morts en orientant les bombes sur des zones rurales, où elles causeraient moins de dégâts, aurait dû l'emporter sur le mal qu'il y avait à faire effectivement des morts. Morrison réussit à convaincre le Cabinet (Churchill était alors à l'étranger), mais le MI5, les services secrets britanniques responsables de la sécurité intérieure, ne tint pas compte de cette décision et poursuivit son stratagème jusqu'à la fin du conflit¹⁶. Si vous pensez que Morrison avait raison, vous serez sans doute aussi d'avis qu'il est mal d'être impliqué dans des activités financières pouvant nuire à certaines personnes, même si cela permet de faire un bien équivalent à beaucoup plus de gens. Un altruiste efficace pourrait tout à fait adopter ce point de vue et faire néanmoins beaucoup de bien tout en s'interdisant de nuire à autrui. Je pense pour ma part que Morrison avait tort, et qu'il était judicieux de sauver la vie de nombreux civils.

Autre question pertinente : peut-on être involontairement complice d'un mal ? Pour qui juge les actes d'après leurs conséquences, être complice involontaire suppose que l'on ait été en posture de décider ou d'éviter que le mal soit fait. Or, comme on l'a vu, si vous refusez le poste que vous propose la banque d'investissement, quelqu'un d'autre l'acceptera ; du point de vue de la banque, cet autre individu sera un employé presque aussi bon que vous l'auriez été. Si la banque finance une mine qui pollue une rivière dont dépendent beaucoup de villageois pauvres, ce n'est pas en refusant le poste que vous l'empêcherez. En revanche, vous aurez moins d'argent à donner à de bonnes causes, notamment à des organisations caritatives qui aident les faibles à mieux se défendre contre les dommages causés par les compagnies

minières. De plus, si vous travailliez à l'intérieur de la banque, vous seriez plus à même de modifier sa politique – ou, par son intermédiaire, celle de l'entreprise pour laquelle elle lève des fonds – que si vous protestez de l'extérieur. Il se peut aussi, c'est vrai, que vous n'ayez aucune influence sur les décisions de la banque parce qu'un employé subalterne ne peut rien contre une culture d'entreprise consistant à rechercher le profit sans se soucier des effets sur les pauvres. Dans le pire des cas, la meilleure solution peut être de quitter la banque et d'attirer l'attention sur ses agissements. Même alors, votre choix de travailler pour elle aura eu des conséquences positives, car il aura fait de vous un opposant mieux informé et plus crédible face aux menées de cette banque.

Bien des gens rejettent la définition conséquentialiste de la complicité. Elle implique, par exemple, que les gardiens d'Auschwitz n'ont pas mal agi dans la mesure où, s'ils avaient refusé de travailler dans ce camp, leur poste aurait été confié à d'autres individus, peut-être plus brutaux envers les détenus. Comme ils avaient souvent le choix entre être gardien dans un camp de concentration ou partir pour le front russe, cette simple hypothèse logique a probablement une réalité. On pourrait opposer à ce raisonnement l'objection suivante : au lieu de considérer quelles sont les conséquences du refus de telle personne de devenir gardien de camp, il faudrait envisager quelles seraient les conséquences de l'adhésion de tous à la règle interdisant absolument de travailler pour une institution malfaisante. Un kantien pourrait adopter ce point de vue, tout comme un utilitariste de la règle (pour qui une règle ne doit pas être enfreinte si son acceptation générale a des conséquences positives)¹⁷. Nous pourrions aussi accepter une vision différente de la complicité fautive, qui me considère comme responsable du mal perpétré par un groupe, une organisation, ou un autre collectif dont je suis délibérément membre¹⁸. Les altruistes efficaces strictement utilitaristes, eux, n'accepteraient pas cette idée et devraient donc admettre que, selon une lecture plausible des faits pertinents, au moins quelques-uns des gardes d'Auschwitz n'ont pas mal agi. Il n'est pas incompatible de soutenir d'une part le principe général de l'altruisme efficace et de l'autre l'utilitarisme de la règle ou toute autre conception de la complicité qui ne soit pas conséquentialiste. Auquel cas, et si l'on considère par ailleurs que les banques d'investissement et autres entreprises de ce genre sont nuisibles, ce peut être une raison suffisante pour ne pas se lancer dans la finance¹⁹.

Inversement, on peut aussi estimer que le fonctionnement normal d'une banque d'investissement joue un rôle économique bénéfique, et qu'il n'y a pas de raison de croire qu'en devenant banquier on sera complice de mauvaises actions.

Je suppose que dans dix ou vingt ans, quand la pratique consistant à gagner plus pour donner plus se sera répandue, les objections morales soulevées par Brooks et consorts apparaîtront comme des combats d'arrière-garde, typiques d'une génération rétive aux innovations de la suivante. D'après une étude réalisée par la Brookings Institution, la génération du millénaire se soucie davantage de la responsabilité sociale des entreprises : en tant qu'employés, ses membres veulent que « leur travail quotidien reflète leurs préoccupations sociales et s'y intègre²⁰ ». Il existe bien des manières de réconcilier travail et valeurs sociales. Choisir une carrière pour pouvoir donner un maximum est l'une d'elles, à condition d'être la bonne personne dans le bon contexte.

5

D'autres métiers éthiques

Gagner un maximum d'argent pour en donner un maximum est un moyen parmi d'autres de faire le bien. Pour qui a en a la capacité, c'est-à-dire notamment la faculté de trouver un travail suffisamment intéressant pour le faire bien et la volonté nécessaire pour s'engager durablement à donner une grande partie de son revenu à des organisations caritatives efficaces, ce peut être là un choix de carrière éthique. Néanmoins, Will MacAskill ne prétend nullement que gagner pour donner soit toujours, ni même le plus souvent, la meilleure solution. C'est surtout un point de comparaison pour d'autres carrières éthiques possibles¹.

Avocat

Will n'est pas dans la finance. Car il pense que, s'il arrive à persuader de gagner pour donner deux personnes ayant le même niveau de revenus que lui, il aura fait plus de bien que s'il s'était lui-même lancé dans la finance... et il a déjà ainsi influencé bien plus de deux personnes. 80,000 Hours est une méta-organisation caritative, soit un organisme qui évalue ou promeut d'autres organisations caritatives. Dans la même catégorie, on peut citer Giving What We Can, GiveWell et The Life You Can Save. Travailler pour une méta-organisation caritative efficace peut faire plus de bien que travailler pour une organisation caritative ordinaire, grâce à l'éventuel effet multiplicateur, même si ce dernier peut aussi être un argument poussant à gagner plus pour donner plus à l'organisation méta-caritative en question. Comme pour une organisation ordinaire, il se peut que vous soyez remplaçable, mais si vous avez des compétences particulières que d'autres n'ont pas, il y a des chances que les retombées soient considérables. La connaissance que Will a de l'éthique, son art de l'argumentation, son expérience de l'altruisme efficace, sa maîtrise des données qui plaident pour

le mouvement et ses relations personnelles avec ses membres, tout cela le rend extrêmement difficile à remplacer.

Bureaucrate

Dans les années 1990, « Gorby » (c'est un pseudonyme, car il souhaite garder l'anonymat) a lu « Famine, richesse et moralité » et m'a écrit pour que je le conseille sur le choix de son métier. Il venait de terminer ses études, il était bénévole dans une organisation caritative et il vivait très modestement, mais il avait compris qu'il pourrait faire plus de bien si, au lieu de donner son temps à une organisation caritative, il travaillait pour une banque et donnait l'essentiel de ses revenus. Gorby évoquait aussi la possibilité de travailler pour la Banque mondiale, mais y avait renoncé à cause des dégâts que, selon lui, cette institution infligeait précisément aux gens qu'il voulait aider. En marge de sa lettre (c'était avant la généralisation de l'e-mail), j'ai griffonné une réponse : il pouvait devenir « le Gorbatchev de la Banque mondiale » et aider à la réformer. Je lui ai renvoyé sa lettre avec mes commentaires et n'y ai plus pensé.

Des années plus tard, j'ai eu des nouvelles de Gorby. Il travaillait désormais pour la Banque mondiale, au sein d'une équipe qui évaluait le rapport coût-efficacité des investissements bancaires dans le domaine de la santé. Plus précisément, il dirigeait la section chargée d'orienter les investissements en matière de planning familial. Grâce aux recommandations de sa section, la banque avait déplacé environ 400 millions de dollars, les retirant de projets coûtant 300 dollars pour éviter une naissance non désirée pour les allouer à des projets coûtant 50 dollars par naissance évitée. Comme le montre cet exemple, les méthodes permettant d'améliorer la santé dans les pays en développement peuvent avoir un rapport coût-efficacité très variable, et même avec un budget fixe, un choix plus judicieux entraîne d'énormes différences. Dans ce cas précis, c'est comme si, en évitant un grand nombre de naissances non désirées, la section de Gorby avait ajouté 2 milliards de dollars au budget de la Banque mondiale dévolu au planning familial.

Gorby encourage les autres à le suivre dans cette voie parce que, dans des institutions comme la Banque mondiale, on a de grandes chances de pouvoir contrôler bien plus d'argent qu'on ne peut raisonnablement espérer

en gagner en devenant riche. Par ailleurs, comme il y a moins de concurrence pour ce genre de poste que pour les emplois bien rémunérés du secteur privé, il n'est pas nécessaire d'être exceptionnellement brillant ni de travailler soixante-douze heures par semaine pour atteindre un niveau où l'on peut faire bouger les choses. Ce n'est peut-être pas toujours vrai, car Gorby, en l'occurrence, est vraiment très brillant. Toujours est-il qu'une carrière au sein d'un gouvernement ou d'une grande institution internationale risque de ne pas être aussi prestigieuse ou aussi bien payée qu'une carrière dans la finance ; et c'est peut-être ce qui rend plus facile de s'élever dans la hiérarchie.

Chercheur

Si vous avez la compétence pour, une carrière dans la recherche offre de belles occasions de faire énormément de bien. Cependant, ce ne sera probablement pas dans les domaines auxquels on pense spontanément : découvrir un vaccin contre la malaria, créer de meilleures variétés de semences. Par le passé, la recherche médicale a permis d'éliminer ou de faire reculer de manière spectaculaire des maladies comme la polio et la variole, tandis que le biologiste Norman Borlaug, concepteur des variétés de céréales à haut rendement qui ont conduit à la Révolution verte, aurait sauvé plus de vies que qui que ce soit d'autre². Les réussites impressionnantes et très médiatisées des scientifiques ont attiré de nombreux chercheurs talentueux dans ces domaines-là, si bien qu'il y a peu de chances qu'un individu lambda – comme vous – y fasse d'importantes découvertes qui n'auraient pas été possibles sans lui. Il vous sera plus facile d'avoir une influence dans un domaine où l'on se bouscule moins. Voilà pourquoi 80,000 Hours oriente les gens vers la « recherche de priorisation », soit une « activité visant à déterminer quelles causes, interventions, organisations, mesures, etc., rendent le monde meilleur³ ». C'est un champ d'études complexe et encore peu développé : nous y reviendrons aux chapitres 10 à 15, qui donneront une meilleure idée de ses enjeux. Sans doute est-il très difficile, voire impossible, selon certains, de progresser beaucoup dans la hiérarchisation des causes. Mais il est encore trop tôt pour le dire.

La recherche de priorisation n'est qu'un exemple parmi d'autres d'un domaine largement inexploré qui offre la perspective de résultats

importants, et que les personnes intéressées par l'altruisme efficace connaissent en général. Mais il existe certainement d'autres opportunités, d'autres champs négligés où les chances d'accomplir une percée décisive sont assez grandes pour qu'un chercheur puisse y faire une belle carrière. Tout le problème est de les identifier, et cette tâche est en soi une forme de recherche de priorisation au sein de la catégorie des diverses carrières possibles dans la recherche.

Fondateur d'association et activiste

Les personnes douées et déterminées peuvent maximiser leur impact positif sur le monde en créant une organisation. Lorsque vous travaillez pour une organisation préexistante, votre impact se réduit à la différence marginale entre ce que vous allez accomplir et ce qu'un autre candidat aurait accompli. C'est tout à fait différent de créer une nouvelle organisation, car alors aucun des bienfaits générés par celle-ci n'existerait sans ce geste fondateur. J'ai déjà mentionné les fondateurs de GiveWell, Elie Hassenfeld et Holden Karnofsky, qui ont tellement simplifié la tâche des altruistes efficaces. On peut en dire autant de Toby Ord et Will MacAskill, les fondateurs de Giving What We Can et de 80,000 Hours. Voici encore quelques exemples qui illustrent tout ce qu'un individu peut accomplir.

Janina Ochojska a grandi en Pologne à l'époque communiste. Atteinte de polio, elle subit plusieurs opérations durant son enfance. Une fois étudiante, elle était en si mauvaise santé que plus aucun médecin polonais ne voulait l'opérer de nouveau. Elle trouva de l'aide en France, où elle passa un an. À son retour en Pologne, elle cocréa la fondation ÉquiLibre Pologne, inspirée d'une organisation caritative française. Initialement, le but était de secourir les pauvres en Pologne, mais quand la guerre éclata en Bosnie en 1992, Janina organisa un convoi humanitaire vers Sarajevo. À cette époque, la Pologne était un pays relativement pauvre, qui se remettait lentement de quarante ans de régime communiste. Mais Janina était convaincue que, même si la majorité des Polonais étaient pauvres, ils étaient prêts à aider des populations encore plus dans le besoin. Elle quitta ÉquiLibre pour créer l'Action humanitaire polonaise (AHP). Sous sa direction, AHP organisa la première mission polonaise d'aide au Kosovo, puis étendit peu à peu son

action à la Tchétchénie, l'Irak, l'Iran, le Liban, le Sri Lanka, l'Afghanistan, le Soudan du Sud, la Somalie, l'Autorité nationale palestinienne, les Philippines et Haïti. Comme on pouvait s'y attendre, on lui demanda pourquoi elle envoyait des convois dans des pays lointains alors qu'il y avait en Pologne des gens si pauvres qu'ils devaient fouiller les poubelles pour trouver de quoi manger. Janina répondit qu'aider les personnes éloignées n'empêche pas d'aider les personnes proches ; pour elle, informer les gens des besoins existants ailleurs dans le monde les rend également plus sensibles aux besoins locaux⁴. Conformément à cette idée, AHP propose des programmes éducatifs dans les écoles polonaises visant à sensibiliser les élèves aux besoins des habitants des pays développés. AHP aide aussi les réfugiés à s'intégrer dans la société polonaise et fait pression sur le gouvernement polonais sur des questions concernant la pauvreté dans le monde. Vingt ans après sa fondation, AHP est en Pologne le principal acteur non gouvernemental en matière d'aide humanitaire et d'aide au développement, avec un budget annuel de plus de 5 millions de dollars⁵.

Religieuse bouddhiste, Cheng Yen est maître de dharma dans la région montagneuse de Hualien, sur la côte est de Taïwan. Comme les montagnes compliquent les déplacements, cette zone compte une forte proportion de population indigène et, dans les années 1960, nombre d'habitants étaient pauvres, en particulier les natifs de la région. On associe souvent le bouddhisme à l'idée d'une retraite loin du monde et à une vie contemplative, mais Cheng Yen a choisi la voie opposée. En 1966, à 29 ans, elle rencontra une femme souffrant de complications liées à sa grossesse, que sa famille avait portée pendant huit heures depuis leur village montagnard jusqu'à la ville de Hualien. En arrivant, ils apprirent qu'il leur fallait payer le traitement médical nécessaire. Faute d'argent, ils allaient être obligés de repartir comme ils étaient venus. Cheng Yen organisa alors un groupe de trente femmes, dont chacune mit de côté quelques sous par jour pour alimenter un fonds de bienfaisance destiné aux familles dans le besoin. Ce fonds fut nommé « Tzu Chi », ce qui signifie « Secours compatissant ». Peu à peu, la nouvelle se propagea et le fonds attira de nouveaux membres⁶. Cheng Yen se mit à collecter de l'argent pour l'ouverture d'un hôpital à Hualien, qui vit le jour en 1986. Depuis, Tzu Chi a financé six autres hôpitaux.

Afin de former la population locale pour travailler dans ce premier hôpital, Tzu Chi a financé des écoles de médecins et d'infirmières. La principale particularité de ces établissements est sans doute le traitement réservé aux cadavres utilisés pour enseigner l'anatomie, simuler une opération ou simplement pour la recherche. Obtenir des cadavres à ces fins est généralement difficile dans les cultures chinoises, à cause de la tradition confucéenne selon laquelle le corps d'un défunt doit être incinéré intact. Cheng Yen sollicite l'aide de ses bénévoles, en leur demandant de léguer leur corps à l'école après leur mort. Contrairement à ce qui se passe dans la plupart des écoles de médecine, les cadavres y sont traités avec le plus grand respect pour la personne décédée. Les étudiants rendent visite à la famille du défunt et s'informent sur sa vie. Ils parlent des morts comme de « mentors silencieux », affichent aux murs de l'école des photographies prises de leur vivant et consacrent un sanctuaire à chaque donateur. Une fois le cours terminé, quand le cadavre a rempli sa fonction, toutes les parties en sont remises en place et le corps est recousu. L'école organise ensuite une cérémonie de crémation à laquelle participent les étudiants et la famille.

Tzu Chi est désormais une organisation énorme, qui compte 7 millions de membres rien qu'à Taïwan – soit près de 30 % de la population – et 3 millions d'autres affiliés aux antennes installées dans 51 pays. Cela lui confère une capacité d'assistance considérable. Quand Taïwan a été frappé par un violent séisme en 1999, Tzu Chi a rebâti 51 écoles. Depuis, le fonds est intervenu dans d'autres endroits victimes de catastrophes naturelles, et a reconstruit 182 écoles dans 16 pays différents. Animé d'un souci permanent de durabilité, Tzu Chi est devenu un acteur majeur du recyclage, mobilisant ses membres pour collecter des bouteilles en plastique et autres déchets ménagers qui sont transformés en tapis et en vêtements. Afin de promouvoir un mode de vie durable et la compassion pour tous les êtres vivants, les repas servis dans les hôpitaux, écoles, universités et autres institutions dépendant de Tzu Chi sont entièrement végétariens.

Aux yeux d'un altruiste efficace, Tzu Chi a quelques pratiques étonnantes. Après le tremblement de terre et le tsunami qui ont frappé le Japon en 2011, l'organisme a levé des fonds pour distribuer des repas chauds aux survivants, et au lendemain de l'ouragan Sandy, qui a déferlé en 2012 sur New York et le New Jersey, Tzu Chi a distribué aux victimes l'équivalent de 10 millions de dollars sous forme de cartes Visa, créditées chacune de

600 dollars⁷. Quand j'ai visité l'hôpital Tzu Chi de Hualien, j'ai demandé à Rey-Sheng Her, porte-parole de l'organisation, pourquoi les habitants de pays riches comme le Japon et les États-Unis avaient bénéficié d'une aide, quand cet argent aurait pu faire beaucoup de bien à des personnes vivant dans une pauvreté extrême. Il m'a répondu qu'il était important pour Tzu Chi de manifester compassion et amour pour tous, riches ou pauvres. Sur un plan plus pratique, a-t-il suggéré, c'était une occasion de promouvoir le travail de Tzu Chi et ses idéaux de compassion dans les pays industrialisés.

Tzu Chi a peu de chances de figurer un jour sur la liste des organisations caritatives recommandées par GiveWell, parce que son objectif est de répandre l'amour et la compassion plutôt que de prouver que chaque dollar dépensé fait le maximum de bien. Tzu Chi a néanmoins incité des millions de gens à faire preuve de compassion. Cela montre aussi la force d'exemple que peut avoir une femme qui a décidé d'agir pour aider les autres. Il ne fait aucun doute que Cheng Yen a consacré sa vie à faire une extraordinaire quantité de bien. Elle continue à mener une existence austère dans un monastère proche de Hualien, refusant même le luxe qu'est la climatisation, malgré les étés chauds et humides. Alors que Tzu Chi accomplit sa mission humanitaire dans quatre-vingt-sept pays, Cheng Yen n'a jamais quitté Taïwan.

En 2012, GiveWell a classé GiveDirectly dans le trio de tête de sa liste d'organisations les plus recommandables, fait d'autant plus remarquable que, trois ans auparavant, l'association n'était guère plus qu'une idée dans la tête de quatre étudiants préparant un doctorat de développement international à Harvard et au MIT. Dans le cadre de leurs études, Michael Faye, Paul Niehaus, Jeremy Shapiro et Rohit Wanchoo cherchaient à comprendre ce qui fonctionne ou non en matière de développement. Ils voulaient aussi déterminer à qui il valait mieux confier leurs dons charitables. D'un côté, ils avaient des doutes quant à certaines actions menées par les organisations traditionnelles ; d'un autre côté, ils avaient étudié les effets de plusieurs programmes gouvernementaux dans les pays en développement, où l'on s'était contenté de donner de l'argent liquide aux pauvres : il apparaissait clairement que les bénéficiaires utilisaient en général cet argent de façon responsable, qu'en conséquence leur revenu augmentait, leur santé s'améliorait et leurs enfants recevaient une meilleure instruction. Tous

quatre avaient aussi appris que, grâce aux progrès de la technologie des paiements, il était désormais possible d'envoyer de l'argent par voie électronique aux personnes vivant dans une pauvreté extrême. L'idée que la quasi-totalité de leurs dons puisse ainsi arriver directement entre les mains de quelques-unes des personnes les plus pauvres au monde les enthousiasmait. Ils cherchèrent alors une organisation prête à prendre leur argent et à utiliser cette nouvelle technologie, mais aucune de celles qu'ils contactèrent ne prévoyait de recourir à cette méthode directe. Faye, Niehaus, Shapiro et Wanchoo devinèrent que cette réticence cachait en fait une crainte de voir le statu quo remis en cause par la pratique du don direct. Il était peut-être temps d'imaginer un nouveau type d'organisation, qui n'ait nul intérêt à préserver une infrastructure aussi lourde.

Le groupe estimait que les transferts d'argent liquide non seulement étaient un moyen efficace de donner, mais pourraient aussi servir de point de référence dans le secteur. Si les donateurs avaient la possibilité de donner leur argent directement aux pauvres, alors les organisations traditionnelles seraient contraintes de prouver que la plus-value qu'elles créent en faveur des pauvres justifie des coûts plus élevés, par exemple de dépenser des milliers de dollars pour aider une vache à mettre bas. L'impact du don direct pourrait donc aller bien au-delà des simples sommes engagées. De plus, la possibilité d'un don direct éliminerait l'une des raisons les plus courantes de ne pas donner, à savoir la crainte que l'argent ne parvienne jamais à ceux qui en ont besoin. Ces idées parurent assez importantes aux quatre étudiants pour qu'ils se lancent dans une tâche absolument pas prévue au programme : créer une organisation caritative toute neuve.

GiveDirectly fut lancé en 2009 comme cercle de dons privés et se mit en 2011 à rechercher des dons publics. Faye, Niehaus, Shapiro et Wanchoo tentent d'en faire l'organisation à but non lucratif à laquelle ils auraient voulu donner quand ils étaient étudiants. GiveDirectly est très clair et très précis quant à l'utilisation de l'argent et procède à des recherches rigoureuses et transparentes quant à l'impact de ses transferts. Les fondateurs ont travaillé avec des chercheurs indépendants pour réaliser des essais randomisés contrôlés et ont annoncé cette étude à l'avance pour mieux s'engager et ne pouvoir dissimuler d'éventuels échecs. Leur ambition pour l'avenir est de faire du transfert d'argent liquide une référence permettant

aux donateurs d'évaluer si d'autres approches plus traditionnelles justifient leurs frais de fonctionnement⁸.

C'est en 1974 que j'ai rencontré Henry Spira, alors qu'il assistait à un cours pour adultes sur la libération animale que je dispensais à l'université de New York. Il avait consacré l'essentiel de sa vie aux pauvres et aux opprimés : il avait participé aux marches pour les droits civils dans le sud des États-Unis, enseigné à des enfants noirs et hispaniques dans des établissements publics de New York et, quand il travaillait dans la marine marchande, il avait soutenu un groupe luttant contre un président de syndicat corrompu. Puis un ami qui partait à l'étranger lui avait confié son chat. Henry n'avait jamais songé que les animaux non humains figuraient parmi les faibles et les opprimés, mais sa cohabitation avec le chat le prépara à être réceptif à mon premier essai sur la libération animale, publié à cette époque-là⁹. Il a entendu parler de mon cours, est venu à chaque séance, et à la fin, il s'est levé pour demander aux autres s'ils voulaient continuer à se réunir, non pas pour parler philosophie, mais pour chercher des solutions à la souffrance animale, dont nous avions discuté. Huit personnes ont accepté l'invitation, et c'est de ce groupe qu'est née la première campagne américaine qui ait réussi à interrompre une série d'expériences cruelles et inutiles sur des animaux. Henry a continué avec succès, notamment en persuadant des géants des cosmétiques comme Revlon et Avon de ne plus tester leurs produits sur des animaux. L'action de Henry a évité des douleurs aiguës et des souffrances prolongées à des millions d'animaux. Henry est mort en 1998, mais sa tactique a été adoptée par d'autres organisations et son influence est loin de s'être éteinte¹⁰.

Un choix très large

Quelle carrière faut-il embrasser pour faire le maximum de bien ? Tout dépend de vos goûts, de vos compétences et de votre personnalité. Fonder une nouvelle organisation peut faire énormément de bien, comme nous venons de le voir. Encore faut-il s'interroger sur la valeur qu'un tel choix est susceptible de produire. Il y a très peu de chances que vous puissiez faire autant de bien que Janina Ochojska, Cheng Yen, les fondateurs de GiveDirectly ou Henry Spira. Dans ce chapitre et dans le précédent, j'ai

simplement esquissé quelques possibilités qui méritent considération si vous souhaitez maximiser la quantité de bien que vous ferez au cours de votre vie.

6

Donner une partie de soi-même

En janvier 2013, j'ai reçu un courriel qui commençait par ces mots : « Dans *Sauver une vie*, vous écrivez qu'à votre connaissance, aucun de vos étudiants n'a jamais réellement donné un rein. Mardi dernier, j'ai pris le taureau utilitariste par les cornes : j'ai fait don anonymement de mon rein droit, pour qu'il aille à qui en aura le plus besoin. Ce faisant, j'ai créé une "chaîne de reins" qui a permis à quatre personnes au total de recevoir chacune un rein. L'idée de donner un rein m'est venue à l'esprit pendant un cours d'éthique. » L'auteur de ce message était Chris Croy, étudiant au St. Louis Community College, à Meramec, dans le Missouri. Il précisait ensuite que, même s'il n'avait jamais suivi aucun de mes cours, mes écrits sur nos obligations morales envers les autres avaient joué un rôle dans sa décision de donner son rein. Après avoir lu mon article « Famine, richesse et moralité », poursuivait Croy, la classe avait envisagé le contre-argument de John Arthur, notamment ce passage : « Un moyen évident par lequel vous pouvez aider les autres est votre corps. Beaucoup de vos organes doubles (yeux, reins) peuvent être donnés à autrui avec pour résultat de produire plus de bien que si vous gardiez les deux pour vous. Vous ne verrez pas aussi bien ou vous ne vivrez pas aussi longtemps, peut-être, mais c'est sans commune mesure avec le bienfait que d'autres recevraient. Pourtant, le fait qu'il s'agisse de votre œil et que vous en avez besoin n'est pas totalement négligeable. Il y a certes des cas où l'on est obligé de sacrifier sa santé ou sa vue, mais, de toute évidence, cela n'est pas vrai dans tous les cas où (un peu) plus de bien résulterait de votre sacrifice¹. »

Un autre étudiant de ce cours déclara que nous avions besoin de nos deux reins pour vivre, mais Chris savait que c'était faux et répondit que donner un rein n'avait pratiquement aucun effet sur la santé et représentait donc un sacrifice insignifiant. Puis il passa le reste du cours à réfléchir à ce qu'il avait

dit. Il lut tout ce qu'il pouvait trouver sur le don du rein. Quand son amie Chelsea lui confia qu'elle envisageait de donner un de ses reins, l'idée ne lui parut tout à coup pas si absurde. Il décida d'en faire autant et, après avoir rassemblé tout son courage, il appela l'hôpital. Chelsea l'imita, mais un examen révéla qu'elle souffrait de maladie polykystique des reins, et sa proposition fut donc rejetée. Chris, lui, put poursuivre le processus. Plus d'un an après son don, il était en parfaite santé. Un matin, il reçut un appel d'un numéro inconnu, et entendit une voix lui dire : « Allô, c'est votre rein à l'appareil. » Son rein était désormais celui d'un instituteur de 43 ans enseignant dans une école fréquentée essentiellement par des enfants pauvres². Chris fut ravi de la nouvelle.

Alexander Berger a lui aussi pris une décision qui a changé sa vie après avoir suivi un cours d'éthique, en l'occurrence à l'université Stanford, où il lut certains de mes articles et entendit parler du don de Zell Kravinsky. « Au début, ça paraissait un peu dingue, et c'était quelque chose dans quoi je ne me reconnaissais pas du tout. » Mais il fit quelques recherches, qui lui montrèrent que donner un rein était une procédure relativement sans danger, dont les bienfaits sont énormes pour le récepteur. En 2014, le nombre de personnes sur liste d'attente pour une greffe du rein atteignait le chiffre désespérant de 100 000, aux États-Unis, et il a encore augmenté depuis. Attendre qu'un donneur décède peut prendre cinq ans, voire près de dix dans certains États. En moyenne 14 personnes inscrites sur cette liste meurent chaque jour ; certaines seraient mortes même si elles avaient reçu un rein, ce qui réduit donc le nombre de vies perdues à cause de la pénurie de reins, mais ce chiffre n'en est pas moins considérable. La plupart des personnes en attente sont sous dialyse et ont une espérance de vie limitée. Bénéficier d'une greffe du rein ajoute en moyenne dix ans à leur existence et améliore énormément leur qualité de vie³.

Après s'être documenté, Alexander commença à considérer le don du rein comme une chose dont il serait capable. Lorsqu'il annonça son projet à ses amis et à sa famille, ceux-ci n'y virent qu'un sacrifice absurde. Il affirma que c'était « l'une des nombreuses manières dont un individu raisonnablement altruiste pouvait aider les autres ». À 21 ans, il fit son don, qui initia une chaîne de six dons⁴. (Ces chaînes résolvent le problème qui se pose quand quelqu'un veut donner à un être cher mais que ses organes ne présentent pas les bonnes caractéristiques. A voudrait donner à B, mais ne le peut pas ; C

voudrait donner à D, mais ne le peut pas. Si A pouvait donner à D, alors que C donnerait à B, il serait facile d'organiser un échange, mais si cela n'est pas possible, une chaîne peut être créée par l'arrivée d'un donneur altruiste prêt à offrir son rein à quiconque en a besoin.) Alexander pratique également l'altruisme efficace dans d'autres domaines. Comme il travaille pour GiveWell, son emploi consiste à identifier des organisations caritatives dont l'efficacité est démontrée. Par ailleurs, il donne lui-même entre 15 et 20 % de son revenu à ces organisations.

L'intérêt de Chris Croy pour l'altruisme efficace ne se limite pas au don d'un rein. Il est devenu vegan, pour des raisons éthiques : son but est avant tout de réduire la souffrance, donc il ne perd pas son temps à dépister la moindre trace de laitage ou d'œuf dans son alimentation. Selon lui, se montrer trop strict sur ces points décourage les gens de devenir vegan et provoque plus de souffrance que cela n'en empêche. Comme il est étudiant, il n'a pas encore de quoi donner, mais il prévoit de le faire à l'avenir. La suite de son courriel contenait une étonnante comparaison entre le don d'un rein et le don financier : « Je ne crois pas avoir fait quelque chose de si bien que ça. La greffe d'un rein provenant d'un donneur vivant ne dure en général que vingt-cinq ans environ. Même si on m'attribue tout le mérite de la chaîne, parce qu'elle n'aurait pas pu exister sans moi, le total ne fait qu'une centaine d'années, soit une vie humaine et demie. GiveWell.org dit que sauver une vie humaine coûte 2 500 dollars, donc de mon point de vue, donner 5 000 dollars à la lutte contre le paludisme est une action plus remarquable que de donner un rein à quatre personnes. Parmi les gens à qui j'ai expliqué ça, absolument personne n'est d'accord. Qu'en pensez-vous ?

Quoi qu'il en soit, je n'ai que 24 ans, donc il me reste plein de temps pour faire des choses *vraiment* bien. »

Je donne bien plus de 5 000 dollars par an, mais j'ai encore mes deux reins. Aller à l'hôpital subir une ablation qui ne vous fait aucun bien et qui présente un risque faible mais réel, pour rendre service à un inconnu, me semble pousser l'altruisme vraiment très loin. Je trouve donc particulièrement impressionnant que le nombre de personnes prêtes à ce sacrifice, bien qu'encore modeste, soit en augmentation.

Avec le don de sang et de moelle osseuse, procédures désormais banales pour sauver des vies, le don d'organe non dirigé, comme on l'appelle

officiellement, prouve l'existence de l'altruisme chez une large part de la population, et c'est une forme d'altruisme qui n'exige pas d'avoir de l'argent. Aux États-Unis, plus de 6 millions de personnes sont inscrites sur la liste nationale des donneurs de moelle osseuse, et on en dénombre environ 11 millions dans le monde entier⁵. Le don de moelle osseuse requiert une anesthésie, il entraîne des douleurs pendant un jour ou deux, mais il existe désormais une procédure alternative pour recueillir des cellules souches dans le sang sans passer par l'anesthésie, avec le même résultat qu'un don de moelle osseuse dans la majorité des cas.

Le don de sang, de moelle osseuse et de cellules souches est une forme relativement simple d'altruisme efficace, et comme les cellules se régénèrent vite, le don peut devenir un élément régulier dans une vie altruiste. Le don d'un organe qui ne se régénère pas tout seul est perçu très différemment. En 2001 encore, le don altruiste d'un rein était si rare qu'un article paru dans la revue *Transplantation* militait contre le « soupçon de psychopathologie » avec lequel le personnel hospitalier accueille ceux qui proposent d'offrir un organe à un inconnu. Au contraire, jugeaient nécessaire de préciser les auteurs, « ce geste peut être motivé par une authentique compassion et ne relève pas forcément de l'égoïsme manipulateur ou de la psychopathologie⁶ ». En 2003, quand Zell Kravinsky donna un rein à un inconnu, il dut encore persuader l'hôpital qu'il était sérieux. Radi Zaki, directeur du Centre d'étude des maladies rénales au Centre médical Albert Einstein de Philadelphie, témoigne : « Nous lui avons compliqué les choses. Nous avons différé, repoussé sa proposition. Plus il s'impatiait, plus je l'ai fait attendre. Nous voulions être sûrs qu'il ne s'agissait pas d'une décision prise à la légère⁷. »

Les mentalités sont en train de changer. Depuis 1988, l'U.S. Organ Procurement and Transplantation Network, administré par le United Network for Organ Sharing, répertorie les dons émanant d'individus vivants, « anonymes et sans lien de parenté » avec les bénéficiaires. Au terme des dix premières années, les dons atteignaient en tout et pour tout ce chiffre grandiose : 1. En 1998 il y en eut 3, 6 en 1999, et 21 en 2000. La pente ascendante a continué, et l'on est passé à 100 dons en 2008. En 2013, la dernière année pour laquelle les renseignements étaient disponibles alors que j'écrivais ce livre, il y eut 174 dons, et un total de 1 490 organes avaient

été donnés anonymement depuis que l'on avait commencé à en tenir le registre⁸.

Au Royaume-Uni, le don altruiste de reins est resté illégal jusqu'en 2006. Quand vous vouliez faire un don à quelqu'un qui n'était pas un membre de votre famille, il fallait faire une demande auprès de l'Unrelated Live Transplant Regulatory Authority. Comme l'a écrit un responsable de cette institution, « notre mission était précisément de nous assurer que le donneur n'avait "rien à y gagner" [...] Si nous ne voyions pas quel profit le donneur allait retirer de cette opération, nous devions examiner la "sincérité" de ses motivations et parfois conclure qu'il avait fait l'objet d'une pression inacceptable⁹ ». Au cours des deux premières années qui suivirent la légalisation du don altruiste d'organe, 25 personnes se portèrent volontaires pour offrir un rein à un inconnu, chiffre alors jugé « remarquable » par un porte-parole de la Human Tissue Authority¹⁰. Le chiffre a continué d'augmenter, pour atteindre 117 en 2013 : dans la mesure où la population britannique correspond à un cinquième de la population américaine, cela indique que la proportion de donneurs est trois fois plus élevée en Grande-Bretagne qu'aux États-Unis¹¹.

III

MOTIVATION ET JUSTIFICATION

7

All you need is love?

Nous avons maintenant une idée assez claire de ce que font les altruistes efficaces. En bref, ils se soucient suffisamment du bien-être d'autrui pour produire des changements significatifs dans leur vie. Les altruistes efficaces donnent à des organisations caritatives qui, au lieu de jouer sur l'affect des donateurs potentiels, s'attachent à prouver qu'elles utiliseront les dons pour sauver des vies et réduire la souffrance avec un excellent rapport coût-efficacité. Afin de pouvoir faire davantage de bien, les altruistes efficaces limitent leurs dépenses ou font un choix de carrière différent, pour avoir davantage à donner ou se rendre plus utiles de quelque autre manière. Ils peuvent aussi donner leur sang, leurs cellules souches ou un rein à un inconnu.

Qu'est-ce qui les motive ? De toute évidence, il ne s'agit pas pour eux de se conformer aux normes sociales. Les personnes que nous avons rencontrées jusqu'ici se distinguent précisément parce qu'elles vont au-delà des normes sociales, parfois très au-delà. La première réponse qui vient à l'esprit est peut-être que les altruistes efficaces sont motivés par l'amour universel, cette idée qui traîne un peu partout : que ce soit dans les chansons (« *all you need is love* ») ou encore dans l'affirmation que nous autres humains sommes tous frères et sœurs. Est-il plausible que les altruistes efficaces soient animés par l'amour universel ?

Au XVIII^e siècle, David Hume, sagace observateur de ses semblables, écrivit : « Il n'y a pas dans l'esprit de l'homme une passion telle que l'amour de l'humanité, uniquement comme telle, sans rapport avec certaines qualités personnelles, avec les services qu'on nous a rendus ou avec une relation à nous-mêmes¹. » Plus d'un siècle après, la théorie darwinienne de l'évolution apportait une base scientifique à la remarque de Hume. Nous savons désormais que nous sommes le produit d'un long processus de sélection génétique qui a éliminé ceux qui étaient incapables de survivre, de se reproduire ou d'avoir une descendance viable. L'amour pour ceux qui ont

une « relation à nous-mêmes », c'est-à-dire les membres de notre famille, s'explique aisément par notre connaissance de l'évolution, qui favorise la survie des gènes semblables aux nôtres. L'amour envers ceux avec qui nous sommes en relation de coopération, ou qui nous rendent des « services », selon les mots de Hume, s'explique par le fait que ces relations profitent à ceux qui y sont impliqués. Et pourtant, le processus d'évolution est susceptible d'éliminer ceux qui aiment et aident tous les humains autant qu'ils aiment et aident leurs parents et ceux avec qui ils sont liés par une relation mutuellement bénéfique.

Frans de Waal, qui a passé toute sa vie à observer le comportement social de nos plus proches parents non humains, souligne que la morale a probablement évolué au sein des groupes, en même temps que d'autres compétences qui lui sont liées, permettant de résoudre les conflits, de coopérer, de partager. Pour autant, cette notion ne mène pas au genre d'altruisme universel que pratiquent les altruistes efficaces. Au contraire, écrit Frans de Waal, « partout on traite les étrangers de façon bien plus dure que les membres de la communauté – les règles morales s'appliquent alors parfois à peine² ». Deux autres puissants avocats de la sélection par le groupe comme facteur-clef de l'évolution de l'altruisme, Elliott Sober et David Sloan Wilson, ne disent pas autre chose : « La sélection par le groupe favorise la gentillesse au sein du groupe et la méchanceté entre groupes³. »

Ce n'est peut-être pas l'amour, alors, qui motive les altruistes efficaces, mais l'empathie, la faculté de se mettre à la place des autres et de prendre à son compte leurs sentiments et émotions. Des auteurs comme Frans de Waal et Jeremy Rifkin considèrent l'idée d'empathie comme « le thème majeur de notre temps », pour citer Frans de Waal⁴. Rifkin, pour sa part, pense que la civilisation a élargi l'empathie au-delà de la famille et de la communauté, jusqu'à la faire porter sur l'humanité tout entière⁵. Pour Barack Obama, nous devrions parler davantage de « notre déficit d'empathie⁶ ». Peu après avoir été élu président des États-Unis, Obama a reçu une lettre d'une petite fille suggérant d'interdire les guerres inutiles. Voici ce qu'il lui a répondu : « Si tu ne sais pas encore ce que cela signifie, je voudrais que tu cherches le mot "empathie" dans le dictionnaire. Je pense qu'il n'y a pas assez d'empathie dans le monde aujourd'hui, et c'est aux gens de ta génération de changer tout ça⁷. »

Si cette petite fille a suivi le conseil du président et a ouvert un

dictionnaire, elle a dû trouver la définition suivante pour le mot « empathie » : « Faculté de comprendre et de partager les sentiments d'autrui. » La distinction est importante entre comprendre les sentiments et les partager. L'index de réactivité interpersonnelle, un test utilisé par les psychologues pour évaluer l'empathie d'un individu, mesure quatre composantes distinctes :

- le *souci empathique* est la tendance à éprouver des sentiments de sympathie, de compassion et de préoccupation pour autrui ;
- la *détresse personnelle* est un sentiment personnel de malaise et d'inconfort en réaction aux mêmes émotions chez autrui ;
- la *mise en perspective* est la capacité à adopter le point de vue d'autrui ;
- l'*imagination empathique* est la tendance à imaginer que l'on éprouve les sentiments et que l'on accomplit les actions de personnages de fiction.

Les deux premières renvoient à ce que l'on ressent envers les autres et relèvent donc de l'empathie émotionnelle. Les deux autres constituent des aspects cognitifs de l'empathie ; elles permettent de savoir à quoi ressemble le monde pour un autre être⁸.

L'empathie émotionnelle est une bonne chose, la plupart du temps, mais elle nécessite en général, pour être pleinement effective, que l'on puisse identifier une personne, se mettre en relation avec elle. Les gens donnent ainsi plus volontiers pour aider les enfants qui ont faim si on leur montre une photo de ces enfants, en précisant leur nom et leur âge. Dire aux gens qu'il y a des milliers d'enfants dans le besoin ne produit pas autant de réactions positives⁹. Nous pouvons avoir une empathie *cognitive* pour des milliers d'enfants, mais il est difficile de ressentir une empathie *émotionnelle* pour autant de personnes, que nous ne pouvons même pas identifier en tant qu'individus.

L'altruisme efficace n'exige pas ce genre de puissante empathie émotionnelle que l'on éprouve pour des individus identifiables, et peut même mener à une conclusion opposée à celle où nous conduirait cette empathie-là. Dans le cadre d'une étude, on a montré à des gens la photo d'une fillette, en précisant son nom et son âge. On leur apprenait ensuite que, pour survivre, cette fillette avait besoin d'un nouveau médicament qui coûterait environ 300 000 dollars à produire, et qu'un fonds avait été créé

pour tenter de recueillir cette somme. On leur demandait alors de faire un don. À un autre groupe, on montrait les photos de huit enfants, avec leur nom et leur âge, et on leur disait que cette même somme de 300 000 dollars était nécessaire pour fabriquer le médicament qui leur sauverait la vie *à tous*. Le groupe auquel on avait montré un seul enfant a donné plus que celui auquel on en avait montré huit, probablement parce que le premier avait de l'empathie pour la fillette alors que le second était incapable d'en avoir pour un plus grand nombre d'enfants¹⁰. Pour un altruiste efficace, c'est un résultat absurde, et si l'empathie émotionnelle produit ce genre d'effets, alors mieux vaut s'en passer. L'altruiste efficace est sensible aux nombres et au coût d'une vie sauvée ou d'une année de souffrance évitée. S'il a 10 000 dollars à donner, il préfère confier la somme à une organisation qui sauve une vie pour 2 000 dollars plutôt qu'à celle qui sauve une vie pour 5 000 dollars, parce qu'il préfère sauver cinq vies plutôt que deux.

Et vous ? Réagissez-vous comme les gens qui ont participé à cette étude ? Selon Paul Bloom, professeur de psychologie à Yale, si nous prenons le temps d'y réfléchir, nous serons nombreux à nous rendre compte que oui. Imaginez que vous entendez parler d'un séisme ou d'un ouragan qui vient de frapper une région éloignée de la planète. On annonce 2 000 morts environ. Cela vous attristera. Quand vous apprenez plus tard qu'il y a eu en fait 20 000 morts, vous en serez peiné, mais cela ne vous rendra sans doute pas dix fois plus triste¹¹.

Les altruistes efficaces, nous l'avons vu, ne sont pas nécessairement des utilitaristes, mais ils partagent un certain nombre de jugements moraux avec les adeptes de cette philosophie. Comme les utilitaristes, ils admettent notamment que, toutes choses égales par ailleurs, nous devons faire le maximum de bien possible. Dans une étude sur le rôle des émotions dans la prise de décision morale, on présentait aux gens une série de « dilemmes du tramway » où, par exemple, un tramway fou fonce vers un tunnel où se trouvent cinq personnes : elles seront toutes tuées, à moins que vous ne déviez le tram vers une voie de garage, auquel cas une seule personne serait tuée. Dans une variante, le seul moyen d'empêcher la mort des cinq est de pousser un gros inconnu du haut d'une passerelle. Il sera tué, mais son corps est assez massif pour bloquer le tramway et sauver les cinq autres. Lors de trois expériences distinctes, ceux qui ont émis à chaque fois un jugement utilitariste avaient un degré de souci empathique inférieur à ceux qui ont

formulé des jugements non utilitaristes. Comme nous l'avons vu, le souci empathique relève de l'empathie émotionnelle. D'autres aspects de l'empathie, notamment la détresse personnelle et la mise en perspective, ne variaient pas entre ceux qui émettaient un jugement utilitariste et les autres. Les différences démographiques ou culturelles, comme l'âge, le sexe, le niveau d'études et la religiosité ne jouaient pas non plus¹².

Une autre étude fondée sur le dilemme du tramway utilise la technologie de la réalité virtuelle pour donner aux gens la sensation plus vive de se trouver eux-mêmes dans la situation de devoir manœuvrer l'aiguillage pour détourner le tramway, et ainsi ne tuer qu'une personne au lieu de cinq. Les chercheurs mesuraient la conductivité cutanée des participants au moment où ils prenaient leur décision. La peau conduit d'autant plus l'électricité qu'elle est moite, notamment en cas de légère transpiration, signe d'excitation émotionnelle. Les sujets qui prenaient une décision utilitariste manifestaient une excitation émotionnelle moindre¹³.

En réponse à ceux pour qui le monde a surtout besoin de davantage d'empathie, Paul Bloom écrit : « Notre meilleur espoir pour l'avenir n'est pas de convaincre les gens que l'humanité est une grande famille ; c'est impossible. Il réside bien plutôt dans la prise de conscience du fait que, même si nous n'avons pas d'empathie pour des inconnus lointains, leur vie a la même valeur que celle de nos proches¹⁴. » Les altruistes efficaces que nous avons rencontrés dans les précédents chapitres sont, en grande majorité, des gens conscients que la vie d'inconnus lointains a la même valeur que la vie de ceux que nous aimons ; ils sont également sensibles au nombre de personnes qu'ils peuvent aider. Ce qui ne veut pas dire qu'ils n'aient aucune empathie pour ceux qu'ils aident, mais plutôt que l'empathie n'est pas ce qui les distingue d'autres personnes moins altruistes. En évoquant l'une des études mentionnées plus haut, Bloom suggère une explication tout à fait différente à notre capacité d'altruisme : « Si nous reconnaissons l'importance des nombres, c'est par raison et non par empathie. »

La plus forte objection à l'idée que la raison joue un rôle crucial dans la motivation des altruistes efficaces vient de Hume, selon qui la raison ne peut jamais inciter à agir puisque toute action émane d'une passion ou d'un désir. Une phrase célèbre de Hume dit ceci : « La raison est, elle ne peut qu'être, l'esclave des passions. » En langage moderne, nous dirions qu'il a une conception instrumentaliste de la raison. La raison nous aide à obtenir ce

que nous voulons : elle ne peut pas nous dire ce que nous devons désirer, ou du moins pas ce qui est désirable en soi. Pour affirmer que la raison joue un rôle crucial dans la motivation des altruistes efficaces, il faut rejeter cette vision instrumentaliste de la raison pratique.

À la célèbre phrase de Hume nous pouvons opposer celle d'Emmanuel Kant : « Deux choses remplissent l'âme d'une admiration et d'un respect toujours renaissants et qui s'accroissent à mesure que la pensée y revient plus souvent et s'y applique davantage : le *ciel étoilé au-dessus de nous, la loi morale au-dedans*¹⁵. » Pour Kant, la loi morale est une loi de raison ; mais il affirme aussi que la réflexion sur cette loi de raison donne naissance à des sentiments. Ce qu'il n'explique pas, en revanche, c'est comment les vérités éternelles de la raison peuvent engendrer des sentiments chez tous les êtres humains, pourtant dotés de natures empiriques distinctes. Compte tenu de cette difficulté, la conception de Hume peut sembler être la seule défendable.

Dernier des grands utilitaristes du XIX^e siècle (après Jeremy Bentham et John Stuart Mill), Henry Sidgwick partageait avec Kant la conviction que l'éthique possède une base rationnelle, mais il œuvra davantage que Kant pour faire de ce fondement rationnel une forme de motivation crédible. Sidgwick pensait qu'il existe des principes moraux fondamentaux qui vont de soi, des axiomes que nous appréhendons par le biais de notre capacité de raisonnement. Voici celui qui nous intéresse ici au premier chef :

Du point de vue de l'Univers (si je puis dire), le bien d'un individu ne compte pas plus que le bien de n'importe quel autre ; à moins qu'il y ait des raisons particulières de penser qu'il résultera plus de bien dans un cas que dans l'autre.

À cette déclaration, Sidgwick ajoute une autre formule, sur les objectifs que doit viser tout être rationnel :

Et à mes yeux il est évident que je suis tenu, en tant qu'être rationnel, de viser le bien en général, dans la mesure où je puis l'atteindre par mes efforts, et non seulement un bien particulier.

De ces deux principes Sidgwick déduit ce qu'il appelle « la maxime de Bienveillance sous une forme abstraite » :

Chacun est moralement tenu de considérer le bien de tout autre individu autant que le sien propre, sauf s'il le juge moindre, vu impartialement, ou moins certainement connaissable ou accessible par lui ¹⁶.

Cette maxime – tout comme les deux principes par lesquels Sidgwick y parvient – ressemble fort à l'idée défendue par Bloom, selon lui plus prometteuse que le projet d'étendre l'empathie à tous les habitants de la planète. C'est aussi exactement le genre de principe susceptible de mener les personnes réceptives à agir en altruistes efficaces, comme nous l'avons vu dans les chapitres précédents. Pour Sidgwick, ces jugements suscitent un « diktat de la raison » : si nous étions des êtres purement rationnels, ils suffiraient à nous faire agir. Mais les êtres humains ne sont pas purement rationnels ; donc, même si accepter le diktat de la raison nous donne une motivation pour agir selon la maxime de bienveillance, nous risquons fort d'avoir d'autres motivations, qui n'iront pas toutes dans le sens souhaité. Certaines accompagneront la maxime, comme « la sympathie et l'enthousiasme philanthropique », c'est-à-dire ce que nous appellerions aujourd'hui l'empathie. D'autres s'y opposeront, comme le racisme, le nationalisme et l'égoïsme. Mais à quiconque voit qu'il est plus rationnel de viser le bien de tous plutôt que le bien d'un petit groupe, suivre son intérêt propre et négliger l'intérêt des autres risque de sembler « ignoble ». Cela produit un malaise que Sidgwick appelle « l'expression ou le corollaire émotionnel normal » de la prise de conscience (le bien du tout, de tous, est préférable au bien de la partie, de moi-même). Nous aimons à penser que nous sommes des êtres raisonnables ; aussi admettre que nous agissons à l'encontre de la raison peut-il menacer notre estime de soi¹⁷. Attention : Sidgwick ne dit pas que les gens conscients de l'importance d'agir pour le bien du tout soient privés de toute motivation émotionnelle ; au contraire, il pense que la prise de conscience entraîne en eux une réaction émotionnelle. Si cela est vrai, alors la raison suscite une émotion, une passion, au moins chez les êtres humains pour qui l'estime de soi compte, et voilà comment se retrouve inversée la formule de Hume sur la raison esclave des passions.

8

Un parmi tant d'autres

Pour Bernard Williams, les êtres humains sont des créatures incapables d'adopter « le point de vue de l'univers » :

La difficulté, c'est que [...] les dispositions morales, et même les autres engagements et loyautés, possèdent une certaine épaisseur ; elles ne peuvent pas être simplement considérées, surtout par celui qui les prend, comme des procédés visant à entraîner telle action ou telle situation. Ces dispositions et engagements sont en général ce qui donne un sens à notre vie, et nous donne une raison de la vivre [...]. Il n'existe tout simplement aucun exercice concevable qui consiste à sortir entièrement de soi afin d'adopter un point de vue permettant d'évaluer la totalité des dispositions, projets et affections qui constituent la substance de ma propre vie¹.

Les altruistes efficaces semblent avoir accompli ce que Williams jugeait impossible. Ils parviennent à se détacher des considérations personnelles qui dominent nos façons de vivre habituelles. Ce détachement n'est pas total, mais il change profondément leur mode de vie, et s'appuie sur un raisonnement consistant de fait, à peu de chose près, à évaluer notre vie d'un point de vue indépendant de nos propres « dispositions, projets et affections ». Voici quelques dispositions et affections couramment évoquées, et que les altruistes efficaces considèrent comme de mauvaises raisons de donner :

- je donne à la recherche sur le cancer parce que ma femme est morte d'un cancer du sein ;
- j'ai toujours voulu être artiste mais je n'en ai jamais eu l'occasion, donc j'oriente à présent mes dons charitables vers les organisations qui aident les artistes prometteurs à développer leurs talents créatifs ;
- j'adore photographier la nature, donc je donne pour protéger nos merveilleux parcs nationaux ;
- parce que je suis américain, je donne en priorité aux Américains dans le besoin ;
- j'aime les chiens, donc je donne au refuge local.

L'influence du « point de vue de l'univers » sur notre comportement varie d'une personne à l'autre. Il est notable que beaucoup d'altruistes efficaces aient défini leurs priorités alors qu'ils étaient encore très jeunes, avant d'être trop profondément investis dans des projets plus spécifiques ou, dans certains cas, dans des relations intimes avec des personnes qui ne partagent pas leurs valeurs. Dans la petite enfance, nous sommes incapables de raisonner, mais nous éprouvons des émotions en rapport avec toutes sortes de choses. Quand nous commençons à raisonner, nous utilisons la raison pour généraliser et tirer des conclusions sur des situations qui nous inspirent déjà une réaction affective. Mais la raison n'est plus une simple esclave des passions. En modifiant et redirigeant nos passions, elle peut jouer un rôle essentiel dans le processus qui nous pousse à agir de façon éthique.

Envisager que notre faculté de raisonnement joue un rôle crucial dans la décision de mener une vie éthique résout le problème que, par ailleurs, l'altruisme efficace pourrait poser au regard de la théorie de l'évolution. Il n'est pas difficile, en effet, d'expliquer pourquoi l'évolution privilégierait les individus capables de raisonner : cette capacité nous permet de résoudre toutes sortes de problèmes – trouver de la nourriture, un partenaire adéquat pour la reproduction ou toute autre forme d'activité coopérative, éviter les prédateurs, être plus malin que l'ennemi. Si raisonner nous permet aussi de voir que le bien des autres compte autant que le nôtre, d'un point de vue plus universel, alors cela explique pourquoi les altruistes efficaces agissent conformément à ces principes. Comme notre capacité pour les mathématiques supérieures, cet usage de la raison permettant de reconnaître des vérités morales fondamentales serait un sous-produit d'une autre capacité, retenue parce qu'elle favorisait notre aptitude à la reproduction – ce que la théorie de l'évolution appelle un *spandrel*)².

L'hypothèse selon laquelle la raison fournirait une motivation cruciale à l'altruisme est confirmée par l'observation des altruistes efficaces eux-mêmes. Lorsqu'ils expliquent pourquoi ils agissent comme ils le font, le langage qu'ils emploient évoque plus une idée rationnelle qu'un élan affectif. Zell Kravinsky, par exemple, a déclaré à Ian Parker que si bien des gens ne comprennent pas son désir de donner un rein, c'est parce qu'ils « ne savent pas compter ». Ce n'est pas à prendre au pied de la lettre, bien entendu. Ce que Kravinsky voulait dire, c'est qu'ils ne comprennent pas que, dans la

mesure où le risque de mourir des conséquences d'un don de rein n'est que de 1 sur 4 000, ne pas donner un rein à qui en a besoin revient à considérer que notre vie vaut 4 000 fois plus que celle d'un inconnu. Pour Zell, c'est une erreur. L'intérêt de cette remarque, c'est qu'elle explique l'incompréhension des autres par une déficience de leur capacité cognitive, et non par l'absence d'un sentiment ou d'une émotion. Toby Ord ne disait pas autre chose lorsqu'il expliquait comment il en était venu à ce que nous appellerions aujourd'hui l'altruisme efficace, après avoir calculé combien de personnes il pourrait aider s'il vivait modestement et donnait tout son excédent de revenu à des organisations efficaces. Il lui semblait évident que c'était ce qu'il devait faire. Celso Vieira, l'altruiste efficace brésilien évoqué plus haut, se déclare « plus motivé par le raisonnement que par l'empathie ». Rachel Maley, pianiste et artiste multidisciplinaire établie à Chicago, a posté ce message sur le blog de The Life You Can Save : « Ce sont les chiffres qui m'ont rendue altruiste. Quand j'ai compris que je pouvais consacrer le montant exorbitant de mon abonnement mensuel en salle de gym (je préfère ne pas vous dire à combien il s'élevait) à guérir la cécité, ma seule réaction a été de me dire : "Mais pourquoi ai-je attendu tout ce temps ?" Cette question a changé ma vie à jamais. J'ai repensé toutes mes priorités financières. Parce que jusque-là les sentiments régissaient mes choix en matière de dons, l'altruisme efficace a été comme un rayon de lumière, une révélation³. »

David Brooks, chroniqueur pour le *New York Times*, a reconnu le fondement intellectuel de l'altruisme efficace – qui le mettait visiblement mal à l'aise – alors même qu'il critiquait l'idée de « gagner plus pour donner plus » : « Si vous voyez le monde sur un plan strictement intellectuel, alors un enfant de Zambie ou du Pakistan est tout aussi précieux que votre propre enfant. Mais assez peu de gens pensent ainsi. Assez peu de gens accordent autant de valeur à la vie comme statistique abstraite qu'à un véritable enfant qu'on nourrit, qu'on caresse et avec qui l'on joue⁴. » Comme Brooks ici, les adversaires de l'altruisme efficace suggèrent souvent qu'il y a quelque chose d'étrange ou d'anormal à se laisser influencer par la notion « purement intellectuelle » qu'un enfant du Pakistan ou de Zambie vaut autant que le vôtre⁵. Pourtant, comme je l'ai dit en avant-propos, le fait d'aimer votre enfant ne doit pas vous empêcher d'envisager qu'il puisse exister un point de

vue selon lequel les autres enfants comptent autant que le vôtre, ni empêcher ce point de vue d'avoir une influence sur votre mode de vie.

Détail éloquent, les altruistes efficaces parlent du nombre de personnes qu'ils peuvent aider, davantage que de l'aide apportée à tel ou tel individu. Cet intérêt pour les chiffres se reflète dans leurs dons ; ils donnent aux organisations qu'ils pensent capables de faire le maximum de bien, pour que leur don aide davantage de personnes que s'il était versé à une organisation moins efficace. Nombre de gens qui donnent pour aider les habitants de pays pauvres parrainent un enfant en particulier, une pratique qui reflète leur besoin de se focaliser sur un individu qu'ils peuvent apprendre à connaître, mais qui a peu de chances de faire du bien à un maximum de gens.

On ne trouvera donc rien d'étonnant à ce que nombre de personnes comptant parmi les plus éminents altruistes efficaces travaillent dans un univers professionnel reposant sur le raisonnement abstrait, comme les mathématiques et l'informatique. Zell Kravinsky s'est appuyé sur ses compétences en maths pour réussir dans l'investissement immobilier. Avant de se lancer dans la philosophie, Toby Ord a fait des études de mathématiques et d'informatique. Matt Wage avait de bons résultats en maths à Princeton avant de s'orienter vers la philosophie. Ian Ross a étudié les mathématiques et l'informatique au MIT. Jim Greenbaum avait un don pour les chiffres et a toujours été premier de sa classe. L'incroyable succès de Philipp Gruissem au poker prouve assez qu'il avait une solide maîtrise des probabilités. Celso Vieira excelle dans les tâches exigeant un raisonnement analytique. Mon exemple préféré sur le lien entre altruisme efficace et goût des chiffres est le site Counting Animals, qui se présente comme destiné à « ceux qui aiment les animaux et les chiffres », et dont la page d'accueil souligne qu'il fait se rencontrer « geeks et défenseurs du droit animal ».

On imagine volontiers que les personnes ayant une grande capacité de raisonnement abstrait sont plus susceptibles d'adopter la démarche d'aide propre à l'altruisme efficace. Cette hypothèse est confirmée par les recherches sur la façon dont les donateurs réagissent aux données relatives à l'efficacité de leurs dons. Dean Karlan et Daniel Wood ont travaillé avec Freedom from Hunger, une organisation caritative implantée aux États-Unis, pour élaborer différentes lettres de demande de fonds. La lettre standard comprenait la description d'un individu ayant bénéficié du travail

de Freedom from Hunger. Comme nous l'avons vu, ce genre de description suscite une réaction affective. À un échantillon aléatoire de destinataires, Karlan et Wood ont adressé une lettre complétée par des informations prouvant de manière scientifique l'efficacité de l'action de Freedom from Hunger. Il s'avère que ces données ont augmenté le nombre de dons reçus de la part de grands donateurs, qui avaient déjà donné cent dollars ou davantage, mais a fait baisser, en revanche, le nombre de dons provenant des petits donateurs. Comme évoqué plus haut, les petits donateurs qui donnent à de nombreuses organisations sont avant tout sensibles au plaisir de donner (*warm-glow giving*) sans chercher spécialement à faire le maximum de bien. Comme l'écrivent Karlan et Wood, « cette observation, selon laquelle les petits donateurs réagissent aux données sur l'efficacité en donnant moins souvent et en plus petites quantités, va dans le sens d'autres recherches ayant montré que l'élan émotionnel qui pousse à donner est contrarié par la présence d'informations analytiques⁶ ». Les altruistes efficaces, à l'inverse, sont fortement influencés par ces informations analytiques, ce qui suggère que leurs élans émotionnels ne sont pas inhibés par ce genre de données. Ils s'en servent au contraire pour dépasser l'élément émotionnel qui entraîne les autres à donner moins efficacement.

L'hypothèse selon laquelle les altruistes efficaces ont tendance, davantage que la plupart des gens, à laisser leurs facultés de raisonnement l'emporter et rediriger leurs émotions est confirmée par plus d'une décennie de recherche psychologique autour d'une suggestion de Joshua Greene. Selon ce dernier, la plupart d'entre nous recourent à deux processus distincts pour formuler des jugements moraux : pour prendre une métaphore, c'est comme si nous utilisions par défaut un appareil photo en mode « viser-déclencher », que l'on peut toutefois mettre en mode manuel en annulant les réglages automatiques. Face à une situation qui requiert un jugement moral, nous avons en général une réaction instinctive nous alertant quand une chose est mauvaise. Comme un appareil photo automatique, nos réactions intuitives sont rapides, faciles à déclencher et, en conditions normales, elles donnent de bons résultats ; dans les situations exceptionnelles, inédites, elles peuvent au contraire nous induire en erreur. En pareil cas, mieux vaut passer en mode manuel, autrement dit mettre de côté nos réactions instinctives et réfléchir au problème⁷.

Les appareils viser-déclencher sont conçus pour permettre aux gens qui ne

sont pas experts en photographie de réussir de bons clichés en toutes circonstances. Nos réactions morales rapides n'ont pas été « conçues » mais sont le fruit de l'évolution, par le biais de la sélection naturelle. Comme l'homme a vécu la majeure partie de son histoire en petits groupes tribaux, il n'est pas étonnant que nous ayons développé des réactions instinctives qui nous poussaient à aider nos proches et ceux avec qui nous pouvions former des relations de coopération, au détriment des inconnus lointains et des animaux.

L'aspect le plus controversé de ce modèle est qu'il associe les jugements moraux fondés sur l'idée qu'une chose est mauvaise en soi, indépendamment de ses conséquences, au mode viser-déclencher, manière instinctive et émotionnelle de parvenir à un jugement moral. Les jugements utilitaristes, en revanche, sont associés au mode manuel, qui s'appuie sur nos processus de pensée conscients, sur notre raisonnement, autant que sur des affects. L'une des premières preuves étayant cette conception est apparue dans une étude au cours de laquelle Greene et ses collègues demandaient aux gens de formuler des jugements sur des dilemmes du tramway et autres problèmes moraux du même genre, tandis que l'on observait leur activité cérébrale. Cette recherche a montré une activité accrue dans les zones du cerveau associées au contrôle cognitif avant que l'individu ne formule un jugement utilitariste, mais pas avant un jugement non utilitariste⁸. Depuis, cette découverte suggestive a été confirmée par toute une série d'autres résultats. Par exemple, dans une autre étude, on demandait à certaines personnes, avant de leur soumettre un dilemme moral, de mémoriser une série de lettres, de chiffres et de signes, comme *n63#m1Q*. On les prévenait qu'elles devraient reproduire cette séquence à la fin de l'expérience. C'est ce qu'on appelle la « charge cognitive », qui place une charge sur les parties du cerveau associées au raisonnement. Quand ces personnes étaient ensuite confrontées aux problèmes moraux, elles étaient plus enclines – davantage que des sujets similaires n'ayant pas reçu de charge cognitive – à formuler des jugements suggérant que certains actes sont mauvais, indépendamment de leurs conséquences. Pour elles, la mémorisation de la suite de signes rendait le raisonnement approprié plus difficile, et elles avaient donc une réaction plus intuitive. De même, quand on montrait aux sujets la photo du seul individu qui souffrirait s'ils faisaient le choix d'agir de manière à sauver le plus grand nombre de personnes possible, ils étaient moins susceptibles

d'avoir une réaction utilitariste, sans doute parce que la photo éveillait leur empathie pour la victime. D'autres études sur le phénomène de la charge cognitive ont abouti à des résultats similaires⁹. Bien d'autres recherches soutiennent la théorie de Greene quant à la manière dont nous effectuons nos jugements moraux¹⁰. Elles corroborent aussi l'affirmation plus scientifique qui associe les jugements de type conséquentialiste à un usage plus important des processus de raisonnement conscient.

Pour éviter tout malentendu, je répète que mon objectif n'est nullement ici de dépeindre les altruistes efficaces comme des machines à calculer froidement rationnelles. Holden Karnofsky, cofondateur de GiveWell, a pointé sur son blog ce qu'il estime être une erreur : l'idée que les altruistes efficaces doivent étouffer leurs passions afin d'agir le plus rationnellement possible. Ce n'est pas le cas, affirme-t-il. « *L'altruisme efficace est l'objet même de notre passion. La perspective de tirer le maximum de nos ressources et d'aider autrui autant que possible nous enthousiasme. [...] J'aurais du mal à éprouver un intérêt durable pour une cause si je pensais pouvoir faire davantage de bien en adoptant une autre. Je ne décris pas comment je "dois" penser ou comment "je m'efforce" de penser. Je décris ce qui m'excite. [...] Cet enthousiasme est ce qui motive les insomniaques qui ont lancé GiveWell, et je crois que je ne pourrais pas être aussi motivé ni mettre autant d'énergie dans un autre projet*¹¹. » Les commentaires sur le blog de Holden se sont divisés entre ceux qui partageaient cette attitude et ceux qui estimaient qu'il cédait trop de terrain à ses adversaires et qu'il aurait dû défendre la raison au lieu d'admettre qu'il y a quelque chose de négatif dans le fait de suivre la raison plutôt que la passion. Étudiant en doctorat à l'université hébraïque de Jérusalem, Uri Katz a demandé à Holden ce qu'il ferait s'il découvrait un matin, au réveil, que sa passion était désormais de travailler pour une soupe populaire plutôt que pour GiveWell. Irait-il travailler à la soupe populaire, alors même qu'il pouvait faire nettement plus de bien en restant chez GiveWell ? Holden a répondu qu'il lui paraissait difficile d'envisager l'hypothèse d'une transformation aussi fondamentale, mais a ajouté : « La décision serait difficile et il se pourrait fort que j'opte pour la soupe populaire. » Mais pourquoi serait-ce une décision difficile ? Pourquoi Holden ne dit-il pas simplement : « Oui, bien sûr, je travaillerais à la soupe populaire » ? Parce que, me semble-t-il, la raison joue un rôle dans sa prise de décision, comme il se doit.

La raison joue précisément ce rôle, en lien avec l'émotion, dans l'action entreprise par Harish Sethu, fondateur du site Counting Animals, destiné aux « geeks et aux défenseurs du droit animal ». Sethu m'a confié : « Je m'aperçois que les images de souffrance animale suscitent toujours en moi une réaction émotionnelle intense. Je suis un peu gêné de dire qu'elles me font toujours pleurer. Tout mon travail rationnel sur les chiffres est fondamentalement motivé par cette émotion (compassion, pitié, etc.). [...] Je suis motivé à la fois par la raison et par l'émotion. » Pour Sethu, la réaction émotionnelle à la souffrance est le moteur suprême, mais il reconnaît que la souffrance qu'il voit sur une vidéo s'inscrit dans l'univers bien plus large de la souffrance animale. Cela ne limite pas la portée de sa réaction émotionnelle, contrairement aux gens à qui l'on présente un groupe d'enfants dans le besoin plutôt qu'un seul enfant¹². Et sa réaction à la vidéo d'un chien maltraité, par exemple, n'est pas ce qui le poussera à aider ce chien ni même à aider les chiens en général. Comme nous le verrons au chapitre 13 à propos de la souffrance animale, Sethu préfère se demander comment réduire au maximum la souffrance dans cet univers pris plus largement.

Si une grande capacité au raisonnement abstrait conduit à l'altruisme efficace, on peut se demander pourquoi le mouvement n'est apparu que récemment. Les facultés humaines se sont-elles soudain améliorées ? Plusieurs facteurs entrent ici en jeu. Dans les pays riches, une partie considérable de la population vit très confortablement et n'a pas à se soucier de sa sécurité économique. Dans ces circonstances, le besoin d'épanouissement personnel passe au premier plan, et beaucoup de gens se tournent vers l'altruisme efficace afin de donner à leur vie un but, un sens qu'elle n'aurait pas autrement. De plus, des salaires généreux sont à présent versés à toute une nouvelle génération qui travaille dans des domaines où l'on analyse les données et autres éléments d'information. Ces individus sont plus susceptibles de donner pour faire le maximum de bien plutôt qu'au nom d'une tradition familiale, de conventions sociales ou de sentiments personnels. Il faut aussi mentionner les bouleversements technologiques qui permettent aux altruistes efficaces de se connecter entre eux par le biais d'Internet. Et depuis la fondation de GiveWell, il est possible de savoir où les dons seront le mieux mis à profit.

Ces évolutions récentes auraient peut-être suffi à déclencher l'apparition

de l'altruisme efficace, même si nos facultés de raisonnement n'avaient pas changé. Curieusement, néanmoins, ces facultés ont connu un progrès mesurable en l'espace relativement limité des cent dernières années. Le **QI** moyen reste de 100, mais uniquement parce que les tests sont normalisés afin d'aboutir à ce résultat. Les tests sont en effet modifiés de temps à autre afin de rapprocher les résultats bruts des résultats normalisés. Dans tous les grands pays industrialisés, les résultats bruts ont augmenté en moyenne de trois points par décennie. C'est ce qu'on appelle l'effet Flynn, du nom de James Flynn, qui a publié plusieurs articles à ce sujet, en 1984 et en 1987¹³. On estime que, selon les critères actuels, le **QI** moyen n'était que de 80 en 1932 aux États-Unis¹⁴.

Plusieurs hypothèses ont été avancées pour expliquer cette hausse du **QI**, allant de l'amélioration de l'alimentation à l'existence d'un environnement plus stimulant qui nous oblige à réfléchir davantage. Le progrès de l'éducation a également pu jouer un rôle, mais les scores ont surtout augmenté pour les questions qui mesurent notre capacité abstraite à raisonner plutôt qu'en matière de vocabulaire et de mathématiques. Flynn a suggéré que le développement de modes de raisonnement scientifiques avait pu contribuer à améliorer notre faculté de raisonner¹⁵.

Selon Steven Pinker, l'amélioration de nos capacités rationnelles aurait commencé avec l'essor de l'imprimerie, qui a permis de diffuser des idées et de l'information auprès d'une plus large proportion de la population. L'amélioration du raisonnement, affirme-t-il encore, a également eu un effet moral positif. Nous sommes devenus mieux capables d'adopter un point de vue impartial et de nous détacher de notre perspective personnelle et limitée. Pinker parle d'un « effet Flynn *moral*¹⁶ ». Selon lui, cet effet pourrait avoir poussé plus de gens à adopter le point de vue éthique qui caractérise l'altruisme efficace. Qui sait quels changements le XXI^e siècle, avec l'expansion massive des communications personnelles et donc des contacts avec les autres, qu'ils soient proches ou lointains, apportera à la nature humaine, à notre cerveau et à notre sens moral ?

9

Altruisme et bonheur

Quand les gens apprennent ce que font les altruistes efficaces, ils se demandent souvent ce qui peut pousser quelqu'un à de tels sacrifices pour des inconnus. Pourtant, nombre d'altruistes efficaces ne perçoivent pas du tout leur action comme une forme de sacrifice. Sur son blog, Holden Karnofsky parle d'« altruisme enthousiaste », expliquant qu'Elie et lui n'ont pas l'impression de manifester une abnégation extraordinaire, ni d'avoir fait un sacrifice en créant GiveWell. « Par rapport à l'époque où nous étions dans la finance, nous trouvons notre travail plus intéressant, plus enthousiasmant, plus motivant et bien plus propice à nous faire rencontrer des gens avec lesquels nous avons des accointances, et tout cela compense largement une baisse de salaire qui n'a guère affecté notre train de vie¹. » De manière générale, les altruistes efficaces présentés jusqu'ici ne perçoivent pas non plus leur choix comme un sacrifice. Toby Ord pensait auparavant que vivre avec 18 000 livres par an serait un sacrifice acceptable eu égard au bien qu'il pourrait accomplir grâce à l'argent dont il se priverait. Puis il a compris que ce n'était pas du tout un sacrifice, parce que le sentiment de contribuer à rendre le monde meilleur compte bien davantage pour lui que d'avoir une plus grande maison ou le dernier gadget à la mode². Julia Wise, on l'a vu, perçoit comme une « opportunité formidable » la possibilité de sauver des centaines de vies, mais n'exige pas plus d'elle-même qu'elle ne peut donner avec plaisir. Ian Ross connaît bien les recherches psychologiques sur « l'adaptation hédonique » qu'entraîne le consumérisme : quand nous consommons plus, cela nous procure du plaisir pendant un court moment, après quoi nous nous adaptons à ce degré de consommation, et nous avons besoin de consommer encore plus pour maintenir ce niveau de satisfaction. Donc, même si le don ne lui procure aucune jouissance particulière, il ne pense pas manquer grand-chose. Charlie Bresler, directeur exécutif bénévole de The Life You Can Save, m'a

confié : « En réalité, je ne crois pas en l'altruisme ; je crois que c'est ma vie que je sauve, et que j'aurais dû commencer beaucoup plus tôt ! »

Trop souvent, nous associons l'idée de sacrifice à quelque chose qui nous fait perdre de l'argent. Pourtant, l'argent n'est pas un bien en soi. Au lieu de dire que telle chose constitue un sacrifice si elle nous fait perdre de l'argent, il serait plus raisonnable de parler de sacrifice si nous devons passer à un niveau inférieur de bien-être ou, en un mot, être moins heureux. Pour déterminer si les altruistes efficaces consentent un sacrifice, nous devons donc examiner les principaux facteurs du bonheur ou, du moins, ceux qui pourraient être affectés par le genre de choix que font les altruistes efficaces. De récentes recherches en psychologie montrent que, de ce point de vue, Holden, Toby, Julia et Ian n'ont rien d'exceptionnel. Les travaux sur le rapport entre revenu et bonheur ou bien-être indiquent que, pour les personnes à faible revenu, une hausse de leurs gains entraîne bel et bien un bonheur plus grand, mais dès que le revenu suffit à satisfaire les besoins et à assurer une certaine sécurité financière, une nouvelle hausse a beaucoup moins d'impact sur le bonheur, voire aucun impact. D'autres choses y contribuent bien plus : des relations humaines chaleureuses, par exemple. Une étude a calculé que, pour des célibataires touchant le revenu moyen dans leur pays, trouver un partenaire de vie ferait grimper leur bonheur aussi haut qu'une augmentation de revenus de 767 %³.

Deux groupes de chercheurs ont demandé à un échantillon d'Américains d'estimer le bonheur des personnes à revenu faible. Dans un cas, les interrogés devaient évaluer le nombre de jours où des personnes gagnant moins de 20 000 dollars par an étaient tristes ; dans l'autre, on leur demandait leur opinion sur le bonheur des personnes gagnant 55 000 dollars annuels ou moins. Dans les deux cas, les chercheurs disposaient de données chiffrées répondant à ces questions. La première étude a montré une « très forte exagération » de la tristesse des personnes moins fortunées ; la seconde a montré que les participants « sous-estimaient considérablement » le bonheur que pouvaient éprouver des personnes à revenu relativement faible⁴.

Si nous croyons l'argent si important pour notre bien-être, c'est peut-être parce qu'il nous faut de l'argent pour acheter des biens de consommation, et parce qu'acheter est devenu une obsession, qui nous détourne des véritables facteurs de bien-être. Une étude approfondie, portant sur trente-deux

familles de Los Angeles, a révélé que les trois quarts d'entre elles ne pouvaient mettre leur voiture dans leur garage parce que cette pièce était trop encombrée d'objets. Le volume de leurs biens était tel que la simple perspective d'avoir à ranger suscitait une hausse du niveau d'hormones du stress chez les mères de famille⁵. Bien que les maisons américaines soient en moyenne de plus en plus grandes – les Américains disposent aujourd'hui de trois fois plus d'espace par personne qu'en 1950 –, ils déboursent chaque année un total de 22 milliards de dollars pour louer des espaces de rangement supplémentaires⁶. Sont-ils plus heureux parce qu'ils possèdent tellement de choses ? Graham Hill en a fait personnellement l'expérience. Après avoir revendu une société de conseil en ligne, il s'est acheté une maison de 335 mètres carrés sur quatre niveaux et l'a remplie de tous les biens de consommation dernier cri. Il n'en a pas profité longtemps ; il s'est vite désintéressé de tout cela et s'est aperçu que sa vie était devenue beaucoup plus compliquée. Il habite maintenant un appartement de 40 mètres carrés, avec un minimum d'objets personnels, et cela lui plaît bien davantage⁷.

Utiliser notre revenu pour acheter toujours plus ne nous rend pas plus heureux, mais il s'avère que l'utiliser pour aider les autres est une source de bonheur. Dans le cadre d'une expérience, Elizabeth Dunn, Lara Aknin et Michael Norton ont remis une certaine somme aux participants : la moitié d'entre eux devaient la dépenser pour eux-mêmes, l'autre moitié en cadeaux pour quelqu'un ou en dons à des associations caritatives. À la fin, ceux qui avaient dépensé pour autrui étaient plus heureux que ceux qui avaient tout dépensé pour eux-mêmes⁸. Ce résultat est confirmé par les données d'un sondage Gallup. On a demandé aux habitants de 136 pays s'ils avaient donné à une œuvre caritative au cours des trente derniers jours. Ils devaient aussi évaluer, sur une échelle allant de 1 à 10, leur niveau de bonheur. Dans 122 des 136 pays, il existait un lien positif entre le don et le niveau de bonheur. La différence de bonheur déclaré entre ceux qui avaient donné et ceux qui n'avaient pas donné équivalait à la différence causée par un doublement du revenu⁹.

L'étude révèle une corrélation, et pas seulement un lien de cause à effet ; là, cela marche dans les deux sens, car les gens heureux sont aussi plus susceptibles de donner pour aider les autres¹⁰. Cette observation a poussé Aknin, Dunn et Norton à se demander si le souvenir d'une dépense altruiste

entraînait une hausse du bonheur, et si cette hausse rendait à son tour les gens plus susceptibles de dépenser davantage dans un avenir proche. Ils ont pu montrer qu'il existe une relation réciproque entre les deux phénomènes, qui produit une boucle de rétroaction positive conduisant à de plus grandes dépenses pour autrui et à un plus grand bonheur. Selon les auteurs, cette découverte pourrait « avoir des conséquences pour les personnes cherchant à échapper à l'adaptation hédonique » et offre « un accès au bonheur durable¹¹ ».

Beaucoup de gens acceptent l'idée que l'argent ne fait pas le bonheur et que, pour les habitants de pays riches qui touchent un revenu moyen ou au-dessus de la moyenne, donner de l'argent peut entraîner des avantages qui l'emportent sur la perte de pouvoir d'achat. Mais qu'en est-il lorsqu'il s'agit de donner une partie de son corps ? Se faire opérer, consacrer du temps à la convalescence, compromettre sa santé à long terme et sa durée de vie, tout cela pour un parfait inconnu, même si le risque est faible, n'est-ce pas quand même un sacrifice ? Là encore, la recherche montre que non. Dans le cadre d'une étude, sept personnes qui avaient fait des dons d'organe non dirigés (six donneurs de rein et un donneur de lobe du foie) ont été interviewées trois mois après leur don. Trois d'entre elles avaient rencontré le bénéficiaire de leur don et avaient trouvé l'expérience satisfaisante. Les quatre autres avaient choisi de garder l'anonymat, mais se sont toutes déclarées ravies de ce qu'elles avaient fait. Aucun donneur n'a subi de problèmes psychologiques. Selon les auteurs de cette étude, « sur une échelle de 1 à 10, 10 étant la meilleure note, l'expérience du don d'organe a été évaluée en moyenne à 9,8 et la volonté de répéter l'expérience a obtenu une moyenne de 10¹² ». Selon Sue Rabbitt Roff, membre non professionnel de l'Unrelated Live Transplant Regulatory Authority en Grande-Bretagne, « toutes les études portant sur les donneurs de rein, de la Turquie à l'Écosse, signalent une amélioration de l'estime de soi parmi les donneurs¹³ ». Si de nombreux donneurs de rein étaient confrontés à de sérieux problèmes de santé suite à leur don, cela pourrait anéantir cette amélioration de l'estime de soi, mais ces problèmes de santé sont heureusement très rares¹⁴.

L'estime de soi est un élément important du bonheur¹⁵. Le philosophe canadien Richard Keshen a élaboré un concept d'estime raisonnable de soi, qui s'accorde particulièrement bien avec l'état d'esprit des altruistes efficaces puisque, nous l'avons vu, beaucoup d'entre eux se fient davantage à leurs

capacités de raisonnement qu'à leurs émotions. Keshen part du concept de personne raisonnable, c'est-à-dire de personne dont l'engagement principal est d'avoir des convictions raisonnables sur le monde, sur ses intérêts et sur ce qu'elle doit faire¹⁶. Une personne raisonnable cherche à avoir des convictions en accord avec la réalité, et des valeurs qui ne prêtent pas à la critique raisonnable d'autrui. Keshen préfigure ici l'idée formulée par Thomas Scanlon, qui définit la décision moralement saine comme une décision qu'autrui ne peut raisonnablement rejeter¹⁷. Certes, il reste à déterminer quelles valeurs sont raisonnables, mais il s'agit au minimum de valeurs non influencées par les préjugés et qui peuvent donc être défendues devant autrui. Être une personne raisonnable, c'est s'inscrire dans une longue lignée de penseurs, remontant jusqu'à Aristote, qui en appelaient à la raison et à l'argumentation plutôt qu'à l'autorité ou à la foi. Pour une personne raisonnable, l'estime de soi doit se fonder sur des preuves et des valeurs raisonnables.

Au cœur de la vie morale de la personne raisonnable, selon Keshen, se trouve la reconnaissance du fait que les autres sont comme nous et que donc, en un sens, leur vie et leur bien-être comptent autant que les nôtres. La personne raisonnable ne peut éprouver de l'estime de soi tout en ignorant les intérêts des autres, dont elle reconnaît le bien-être comme également important. La base la plus solide de l'estime de soi est donc une vie éthique, c'est-à-dire une vie où l'on contribue au maximum à rendre le monde meilleur. Il ne s'agit donc pas là d'altruisme au sens où cela impliquerait de renoncer à ce que l'on préférerait faire, ni d'aliénation ou de perte d'intégrité, comme le pense Bernard Williams. Au contraire, c'est l'expression du cœur même de notre identité. Quand Henry Spira, pionnier de la défense des animaux, que nous avons rencontré au chapitre 5, a su qu'il n'en avait plus pour longtemps à vivre, il m'a déclaré : « Au moment de quitter ce monde, je veux regarder en arrière et dire : "J'ai rendu cet endroit meilleur pour d'autres." Mais ce n'est pas par sens du devoir, c'est au contraire ce que j'ai envie de faire, [...] je ne me sens jamais aussi épanoui que dans ce cas¹⁸. »

Si, comme je viens de l'écrire, les altruistes efficaces ne font pas de sacrifice, méritent-ils d'être considérés comme des altruistes ? L'idée d'altruisme inclut toujours l'idée d'un souci d'autrui, mais pour le reste, les interprétations varient. Certaines impliquent un déni complet des intérêts

personnels afin de servir les autres. En ce sens, si le jeune homme riche de l'Évangile suivait le conseil de Jésus – s'il vendait tous ses biens pour en donner le produit aux pauvres –, même ainsi il ne serait pas altruiste, puisqu'il avait demandé au Christ ce qu'il devait faire pour mériter la vie éternelle et agirait donc dans ce but. De même, du point de vue bouddhiste, aider les autres et protéger la vie permet d'améliorer aussi son propre bien-être. Si j'atteins l'illumination, par une vie vertueuse et par la méditation, je transcende mon ego, je connais les souffrances et les joies de tout être sensible. La quête incessante des moyens de combler nos désirs, qui semblaient auparavant si importants, ou des plaisirs que procure leur satisfaction se trouve dépassée dans cette transcendance, mais sans aucun sentiment de perte, car l'illumination suppose précisément que l'on se détache de ses désirs¹⁹.

Le sacrifice de soi ne doit pas être considéré comme un élément nécessaire de l'altruisme. Certaines personnes peuvent être considérées comme altruistes eu égard à la nature de leurs intérêts plutôt qu'au sacrifice de leurs intérêts propres, comme l'illustre cette anecdote au sujet de Thomas Hobbes, le philosophe du XVII^e siècle. En son temps, Hobbes était connu pour sa philosophie fondée sur l'égoïsme, l'idée que les gens font toujours ce qui est dans leur intérêt. Un jour, alors qu'il se promenait dans Londres, il fit l'aumône à un mendiant. Un ami l'accusa aussitôt de contredire sa propre théorie. Hobbes répondit que voir ce mendiant heureux lui faisait plaisir, et que son don était donc compatible avec l'égoïsme. Imaginons maintenant que Hobbes ait fait cela toute la journée, et tous les jours ; qu'il ait activement cherché des personnes vivant dans le besoin afin de leur prêter secours, à tel point qu'il aurait réduit sa fortune et vécu plus simplement pour pouvoir donner plus. Il n'en continuerait pas moins à expliquer ses actes en disant que sa plus grande joie était de voir les gens plus heureux.

Ce Hobbes imaginaire est-il un égoïste ? Si oui, l'idée que nous sommes tous égoïstes n'a plus rien de choquant. Et dès lors, la dichotomie apparente entre égoïsme et altruisme n'a plus lieu d'être. Ce qui importe, c'est le souci que j'ai des intérêts d'autrui. Si nous voulons encourager les gens à faire le maximum de bien, nous ne devons pas nous focaliser sur le sacrifice que cela implique ou non pour eux, au sens où cela les rendrait moins heureux. Nous devons au contraire nous demander si augmenter le bien-être d'autrui contribue à les rendre heureux. Ce qui revient, si l'on veut, à redéfinir les

mots *égoïsme* et *altruisme* selon le critère suivant : est-ce que les intérêts propres d'une personne incluent ou non un réel souci d'autrui ? Si c'est le cas, on qualifiera cette personne d'altruiste, que l'action motivée par le souci d'autrui implique un gain ou une perte pour elle.

IV

CHOISIR LES CAUSES
ET LES
ORGANISATIONS

10

Local ou global ?

Qui veut faire le maximum de bien se retrouve face à des choix difficiles : il lui faut non seulement déterminer quelles organisations caritatives sont les plus efficaces, mais aussi dans quel domaine nos ressources ont des chances de faire le maximum de bien. Jusqu'ici, j'ai pris l'aide aux habitants les plus pauvres de la planète comme mon principal exemple de cause très efficace ; est-ce cependant la plus efficace de toutes ? Qu'en est-il des actions visant à empêcher la souffrance des animaux, à limiter les dégâts infligés au climat, à sauver des espèces menacées de disparition, ou même à nous sauver nous-mêmes, en réduisant le risque de voir l'humanité s'autodétruire ?

Le champ philanthropique est, dans l'ensemble, très réticent à comparer les différentes causes. Peut-être parce qu'une telle comparaison met en jeu non seulement des faits difficiles à établir, mais aussi des jugements de valeur controversés. Supposer qu'il est vain de se poser la question et que toutes les causes philanthropiques se valent est une erreur répandue, mais qui a des conséquences très graves puisqu'elle nous fait manquer des occasions de faire davantage de bien. Rockefeller Philanthropy Advisors, par exemple, qui est une organisation considérable et très influente, commet cette erreur. Nous pouvons observer son cas ici, non que son erreur soit pire que celle de bien d'autres organismes, mais parce qu'il s'agit d'une des plus grandes organisations mondiales de conseil philanthropique. Elle prétend avoir déjà orienté plus de 3 milliards de dollars de dons charitables et orienter chaque année 200 millions de dollars.

Le site internet de Rockefeller Philanthropy Advisors propose une série de notices thématiques formant une « carte du monde philanthropique ». Le but est d'aider les gens à créer des « programmes de dons réfléchis et efficaces ». L'une de ces notices, intitulée « Définir votre priorité en philanthropie » comprend un graphique représentant les divers domaines vers lesquels il est possible d'orienter ses dons : santé et sécurité, éducation,

arts, culture et patrimoine, droits humains et civils, sécurité économique et environnement¹.

Curieusement, cette liste ne fait aucune place au bien-être animal, alors que, comme nous le verrons au chapitre 13, ce domaine offre la possibilité de réduire considérablement la souffrance pour un coût modéré. Le bien-être animal n'entre pas dans la catégorie « environnement », car bien des souffrances infligées aux animaux par les humains ont pour cadre des élevages industriels, des laboratoires, des « usines à chiots », des zoos et des cirques. Bien que ces lieux – les élevages industriels, en particulier – aient un impact négatif sur l'environnement, celui-ci est distinct de leur rôle dans la souffrance animale.

La manière dont Rockefeller Philanthropy Advisors découpe le champ de la philanthropie ne tient pas non plus compte du fait que les donateurs habitant un pays riche doivent choisir entre les organisations qui agissent à l'intérieur ou à l'extérieur de leurs frontières : leur aide bénéficiera-t-elle à des personnes qui figurent déjà parmi le tiers le plus riche de l'humanité ou aux autres ? Dans la liste Rockefeller, le don visant à réduire la pauvreté mondiale n'apparaît même pas comme une catégorie à part entière – sans doute est-elle répartie entre « santé et sécurité », « sécurité économique » et « environnement ». Or, il ne serait pas aberrant de considérer le choix entre donner pour la santé ou pour la sécurité économique comme moins important que le choix entre agir sur le territoire américain ou dans l'un des pays les plus pauvres de la planète.

Parmi les divers projets philanthropiques décrits par la notice, l'un vise à améliorer les soins de santé pour les pauvres dans le monde, un autre vise à améliorer les soins de santé aux États-Unis :

- En 1998, Ted Turner a donné 1 milliard de dollars, soit un tiers de sa fortune, aux Nations unies pour améliorer des programmes de santé ayant fait leurs preuves dans la lutte contre les principales maladies meurtrières, qui frappent surtout les enfants des pays en développement.

Cette initiative a été couronnée de succès. Elle a attiré et coordonné les fonds d'autres organisations à but non lucratif, comme la fondation Bill et Melinda Gates. Depuis 2000, 1,1 milliard d'enfants a reçu un vaccin combiné luttant contre la rougeole et la rubéole. Le vaccin couvre désormais 84 % des enfants du monde. Entre 2000 et 2012, les décès

causés par la rougeole dans le monde ont diminué de 78 % , pour un total de 13,8 millions de morts évitées². Le coût par vaccination est estimé à 1 dollar. Si ce chiffre est correct, le coût estimé par vie sauvée se situerait juste en dessous de 80 dollars³.

- En 1986, Lucile Packard a fait un don de 40 millions de dollars pour ouvrir un hôpital à Palo Alto, en Californie, et a créé une fondation pour en assurer l'entretien.

Le Lucile Packard Children's Hospital, à Palo Alto, a fait la une des journaux pour ses succès dans la séparation de jumeaux siamois. Par exemple, en 2007, l'hôpital a pu séparer deux fillettes nées au Costa Rica qui partageaient un seul foie. L'opération a duré neuf heures et 22 personnes y ont participé, pour un coût estimé entre 1 et 2 millions de dollars. L'une des fillettes a ensuite dû subir une opération à cœur ouvert pour traiter un défaut cardiaque congénital ; l'autre a également dû être opérée pour faire reconstruire sa cage thoracique. Les deux enfants ont aussi eu besoin d'opérations de suivi. L'hôpital les a financées, les médecins ont travaillé gratuitement, tandis que le voyage de la famille et son séjour aux États-Unis – qui a duré six mois avant que les fillettes soient suffisamment remises pour regagner le Costa Rica – ont été payés par une organisation appelée Mending Kids International.

En 2012, Palo Alto a été classée par CNN en troisième position des villes les plus riches des États-Unis, avec un revenu familial moyen de 163 661 dollars⁴.

Ce que ne dit pas Rockefeller Philanthropy Advisors en décrivant ces projets, c'est que le coût, lorsqu'il s'agit de sauver la vie d'un enfant en soins intensifs dans un hôpital américain, est en général plusieurs milliers de fois plus élevé que lorsqu'il s'agit de sauver une vie dans un pays en développement. Ces disparités ne se limitent pas aux cas rares, comme la séparation de siamois. Les soins intensifs pour un nouveau-né aux États-Unis coûtent 3 500 dollars par jour, et lors d'un séjour prolongé il n'est pas rare que l'on dépasse le million de dollars⁵. Il ne paraît pas bien difficile de juger qu'il vaut mieux consacrer 1 million de dollars à sauver la vie de centaines d'enfants en les protégeant de la rougeole, plutôt que de les consacrer à séparer deux jumeaux siamois ou à sauver la vie d'un bébé très

prématuré⁶. Les gouvernements, certes, ont la responsabilité de veiller d'abord sur leurs propres citoyens, mais aucune responsabilité de ce genre n'incombe aux individus.

Toby Ord cite un autre exemple pour illustrer cette différence de coût entre l'aide apportée aux habitants de pays riches et l'aide au reste du monde. Vous avez peut-être déjà reçu des appels émanant d'organisations caritatives de pays riches qui fournissent des chiens-guides aux aveugles. La cause semble louable... tant qu'on ne se penche pas sur les coûts et sur les autres destinataires possibles de vos dons. Fournir un chien d'aveugle aux États-Unis coûte environ 40 000 dollars, l'essentiel de la dépense étant absorbé par la formation du chien et de son destinataire. En revanche, empêcher que quelqu'un ne devienne aveugle à cause du trachome, qui est la cause la plus courante de cécité évitable, coûte entre 20 et 100 dollars. Si vous faites le calcul, vous verrez que vous avez le choix entre fournir un chien à une personne et empêcher entre 400 et 2 000 cas de cécité dans les pays en développement⁷.

Quand je suggère à mes auditeurs aux États-Unis que nous devrions aider les plus pauvres de la planète, ils réagissent très souvent en disant que nous devrions d'abord aider les pauvres dans notre pays. Pourtant, la pauvreté aux États-Unis est très différente de ce qu'elle est dans les pays en développement. Tellement différente que, s'ils la connaissaient, même ceux qui penchent pour accorder la priorité à nos compatriotes se demanderaient s'il est bien juste d'accorder si peu de prix à la vie et aux intérêts des humains vivant hors de nos frontières. En 2012, le seuil de pauvreté défini par le gouvernement des États-Unis était de 23 850 dollars pour une famille de quatre personnes⁸. Cela représente un revenu annuel par personne de 5 963 dollars, soit 16,34 dollars par personne et par jour. C'est peu, mais c'est beaucoup plus que le seuil d'« extrême pauvreté » fixé par la Banque mondiale à 1,25 dollar par jour. Ce chiffre datant de 2005 équivaut à 1,53 dollar en 2014 ; il indique la somme minimale nécessaire pour satisfaire les besoins de base. Dans le monde, plus d'un milliard d'individus vivent dans une pauvreté extrême, pratiquement tous dans les pays en développement. Vous pensez peut-être que ce chiffre est trompeur à cause du plus fort pouvoir d'achat qu'un dollar constitue dans un pays pauvre, mais cela est déjà pris en compte. Le chiffre de la Banque mondiale est mesuré en « parité de pouvoir d'achat » – autrement dit, c'est la somme qui, en

monnaie locale du pays concerné, permet d'acheter la même quantité de nourriture et de produits essentiels que l'on peut se procurer pour 1,53 dollar aux États-Unis en 2014⁹. S'il y a, sur le sol américain, des résidents légaux qui vivent en dessous du seuil d'extrême pauvreté fixé par la Banque mondiale, c'est qu'ils ne touchent pas les aides auxquelles ils ont droit, puisque le Supplemental Nutritional Assistance Program (SNAP) verse une allocation mensuelle moyenne de 125 dollars annuels par personne, soit 4 dollars par jour¹⁰. En 2014, près de 47 millions d'Américains relativement pauvres percevaient le SNAP. Tous les Américains démunis ont accès à l'eau potable, à une scolarité gratuite pour leurs enfants, à des soins de santé gratuits grâce au programme Medicaid et, dans bien des cas, à un logement subventionné. S'ils tombent gravement malades, ils peuvent être reçus aux urgences, et l'hôpital a l'obligation légale de les soigner, qu'ils soient ou non titulaires d'une assurance maladie, jusqu'à ce qu'ils soient guéris. Des centaines de millions de gens ne bénéficient pas de ces avantages dans les pays en développement.

Les pauvres, aux États-Unis, sont pauvres par rapport à la majorité des membres d'une société extraordinairement riche, selon des critères historiques. Les habitants de pays en développement qui vivent dans une pauvreté extrême, quant à eux, sont pauvres selon une norme absolue, à savoir leur incapacité à satisfaire leurs besoins de base. Aux États-Unis, la sécurité alimentaire est officiellement définie comme « l'accès de tous, en tout temps, à une alimentation suffisante pour mener une vie active et saine¹¹ ». Une famille est donc en situation de précarité alimentaire si un de ses membres n'a pas accès à cette alimentation pendant une période indéterminée¹². Cela peut arriver si les adultes de la famille achètent des boissons gazeuses avec l'argent du SNAP (ce qui est parfaitement légal) ou s'ils s'en servent pour se procurer de la drogue ou de l'alcool (ce qui est illégal mais possible). Aux États-Unis, si les responsables de la protection de l'enfance découvrent que des enfants souffrent de sous-alimentation grave, ils les placent dans des familles d'accueil pour s'assurer qu'ils seront correctement nourris. Dans les pays en développement, les familles pauvres peuvent connaître la pénurie alimentaire pendant de longues périodes, et leurs enfants peuvent souffrir de retards de croissance pour cause de malnutrition ou de sous-nutrition. Les femmes pauvres doivent souvent marcher trois heures par jour pour aller chercher de l'eau à la rivière, puis

consacrer encore plus de temps à ramasser du bois afin de la faire bouillir pour qu'elle soit potable. Quand les enfants ont la diarrhée, leurs parents sont souvent incapables de leur procurer la moindre aide médicale. Ils en sont réduits à regarder leurs enfants mourir de maladies faciles à soigner.

Je ne nie pas que les Américains doivent se préoccuper de la pauvreté dans leur pays. D'autres nations riches ont une meilleure sécurité sociale que les États-Unis, si bien que les pauvres s'y portent mieux, dans l'absolu, que les pauvres en Amérique, et même dans ces pays on a toutes les raisons de vouloir faire mieux. Je ne doute pas qu'être pauvre dans une nation riche rende la vie extrêmement difficile et souvent dégradante. Simplement, il me semble qu'il existe un abîme entre être pauvre aux États-Unis et vivre dans l'extrême pauvreté telle que définie par la Banque mondiale. Pour les altruistes efficaces, la principale conséquence de cet abîme est que leurs dollars vont beaucoup plus loin lorsqu'ils servent ailleurs que dans les nations riches. Nous l'avons déjà vu à propos des interventions dans le domaine de la santé. Comme le laissent imaginer les niveaux de revenus que j'ai indiqués, cela vaut aussi dans d'autres cas, notamment les transferts directs d'argent liquide. Si une famille de quatre personnes se situe à la limite de l'extrême pauvreté, son revenu annuel a un pouvoir d'achat équivalent à 2 234 dollars. L'organisation GiveDirectly envoie des versements d'environ 1 000 dollars à des familles africaines vivant dans une pauvreté extrême. Si elles sont proches de cette limite, cela revient à leur envoyer au moins six mois de revenus ; si elles se situent bien en dessous, cela peut constituer le revenu d'une année entière. Avec une partie de cet argent, elles peuvent s'acheter de la tôle ondulée pour remplacer leur toit de chaume qui fuit. Cela maintient au sec la famille et ses provisions lorsqu'il pleut, et leur évite d'avoir à payer un nouveau toit de chaume tous les ans. Elles peuvent utiliser le reste pour lancer une petite entreprise ou simplement acheter plus de nourriture afin que la famille mange mieux. Donner 1 000 dollars à une famille pauvre aux États-Unis reviendrait à offrir le revenu d'un mois. Si cette famille bénéficie d'un logement social et perçoit les allocations du SNAP, elle n'aura pas besoin de cet argent pour se nourrir ou s'abriter. D'un autre côté, si ses membres ont faim parce qu'ils n'emploient pas les versements du SNAP à s'acheter des aliments nourrissants, encore faut-il s'assurer qu'ils utiliseront mieux nos 1 000 dollars en liquide. Pour toutes ces raisons, il est peu probable que

1 000 dollars apportent à une famille américaine pauvre les mêmes avantages qu'à une famille africaine pauvre¹³. Donc, que nous préférions donner en liquide, sous la forme d'aliments ou de soins de santé, nous ferons plus de bien en donnant aux organisations qui aident les personnes vivant dans une extrême pauvreté dans les pays pauvres.

Robert Wiblin parle d'« arbitrage altruiste » pour désigner la différence de résultats produits par les dons versés à diverses organisations caritatives. Dans le monde des affaires, si deux produits identiques sont vendus à des prix différents sur des marchés différents, et si le coût de transport de ces produits du marché à bas prix vers le marché à prix élevé est inférieur à la différence, il se trouvera bientôt quelqu'un pour acheter là où les produits sont moins chers et les revendre là où ils sont plus chers. C'est ce qu'on appelle l'arbitrage, qui tend à lisser les différences de prix. Si le monde de la philanthropie ressemblait au monde des affaires, alors chaque fois qu'il y aurait une occasion de faire du bien pour beaucoup moins cher que ce que font la plupart des gens, les philanthropes se jetteraient dessus et elle disparaîtrait vite. Mais la philanthropie ne s'intéresse pas autant à l'efficacité que le secteur financier s'intéresse au profit. Certaines causes sont moins appréciées que d'autres et ont tendance à être négligées. Cela explique pourquoi il est possible de faire tellement plus de bien par dollar donné en aidant les pauvres des pays pauvres qu'en aidant les pauvres des pays riches. Les riches des pays riches, par le biais de leur gouvernement ou d'organisations caritatives nationales, aident déjà leurs compatriotes les plus pauvres – peut-être pas assez pour les tirer de la pauvreté, mais assez pour que transformer de manière durable la vie d'un Américain pauvre coûte beaucoup plus cher que transformer pareillement la vie d'une personne pauvre selon les normes planétaires. Wiblin nous donne donc ce conseil : « Ciblez les groupes qui vous intéressent et auxquels les autres ne s'intéressent pas, et exploitez les stratégies que les autres refusent par préjugé¹⁴. »

11

Certaines causes sont-elles objectivement meilleures que d'autres ?

Revenons à la notice de Rockefeller Philanthropy Advisors, « Définir votre priorité en philanthropie ». Après avoir listé les différentes catégories décrites au chapitre précédent, la notice demande : « Quelle est la tâche la plus urgente ? » et répond : « Il n'existe évidemment aucune réponse objective à cette question. » Ce n'est pas la bonne question à poser, mais même si c'était une bonne question, la réponse serait mauvaise.

« Quelle est la tâche la plus urgente ? » n'est pas une bonne question, parce qu'un donateur potentiel doit plutôt se demander : « Où puis-je faire le maximum de bien ? » Prenons mon cas personnel : en 1972-1973, j'ai traité de deux causes distinctes : la pauvreté mondiale, dans « Famine, richesse et moralité », et le traitement réservé aux animaux dans *La Libération animale*¹. Ce n'étaient pas les deux seuls problèmes à l'époque : la guerre du Vietnam n'était pas encore terminée, et la menace d'un conflit nucléaire entre l'Union soviétique et les États-Unis ne pouvait être ignorée. J'étais déjà végétarien, j'avais manifesté contre la guerre du Vietnam, et je faisais des dons à Oxfam. Au service de quelle cause devais-je mettre mon temps, mon énergie et mes compétences ? Je ne me demandais pas laquelle était la plus *urgente*, au sens où une action *immédiate* aurait été nécessaire, ni même quel était le problème le plus *important* à résoudre ; j'ai plutôt cherché où je pourrais le mieux *faire changer les choses*. Et j'ai décidé que c'était dans le domaine de la souffrance animale : alors que beaucoup d'écrivains très doués faisaient déjà campagne à propos de la pauvreté dans le monde, de la guerre du Vietnam et du désarmement nucléaire, très peu de gens réfléchissaient au statut moral des animaux, pour prôner en la matière un changement radical. Il existait bien un mouvement de défense des animaux, mais son souci

principal était de préserver des traitements cruels les chiens, les chats et les chevaux ; seule une infime attention était accordée aux animaux de ferme, envers lesquels se produisait – et se produit toujours – l'écrasante majorité des souffrances infligées par les humains aux animaux.

Pour prendre un exemple plus récent d'une situation similaire, comparons le changement climatique et le paludisme. Si l'on se réfère aux recommandations de la foule d'experts qui travaillent sur la question, il est extrêmement urgent qu'un accord international soit mis en œuvre pour réduire les émissions de gaz à effet de serre. Mais nombre de gouvernements et d'organisations œuvrent déjà en ce sens. Et il est difficile pour des donateurs privés d'être certains que leur action personnelle augmentera la probabilité qu'un tel accord voie le jour. À l'inverse, distribuer des moustiquaires pour protéger les enfants du paludisme est moins urgent, au moins d'un point de vue global, mais des particuliers peuvent plus facilement peser sur le nombre de moustiquaires distribuées. La question à se poser n'est donc peut-être pas « Quelle est la principale urgence ? » mais plutôt « Où puis-je avoir le plus fort impact positif ? ». Ce qui ne signifie pas seulement le plus fort impact tout de suite, ce mois-ci ou cette année, mais à plus long terme, sur toute la période où mes actes sont susceptibles d'avoir des répercussions.

Si l'on pose la question ainsi, est-il toujours évident qu'elle n'a pas de réponse objective ?

Imaginons que vous ayez 100 000 dollars à donner à la meilleure cause que vous trouverez. Le musée des Beaux-Arts de votre ville cherche des fonds pour bâtir une nouvelle aile et avoir plus de place pour présenter sa collection. En même temps, vous êtes sollicité pour donner à une organisation qui s'attache à faire opérer les victimes du trachome dans les pays en développement. Examinons cette alternative selon le critère du bien que vous pouvez faire avec votre argent. Supposons que la nouvelle aile du musée coûte 50 millions, et qu'au cours de ses cinquante prochaines années d'existence, elle séduira chaque année 1 million de visiteurs, soit un total de 50 millions de visites. Puisque vous offrirez 1/500 du coût, vous pourrez prétendre avoir enrichi l'expérience esthétique de cent mille visiteurs. Et si vous donnez pour guérir la cécité ? Si l'on s'appuie sur les chiffres les plus prudents évoqués au chapitre précédent, nous pouvons dire qu'il faut en moyenne 100 dollars pour chaque cas de cécité guérie ou évitée, donc un

don de 100 000 dollars pourrait rendre la vue (ou leur éviter de la perdre) à 1 000 habitants pauvres d'un pays en développement.

D'un côté, donc, nous avons une expérience esthétique enrichie pour 100 000 visiteurs de musée, de l'autre 1 000 personnes à qui l'on épargne 15 années de cécité, avec tous les problèmes que cela pose pour des gens qui n'ont pas de sécurité sociale. Un aveugle risque de ne plus pouvoir travailler, auquel cas la famille perd son revenu ou alors, s'il s'agit d'une femme qui doit veiller sur de jeunes enfants, la fille aînée doit souvent quitter l'école pour l'aider, ce qui la prive des perspectives qu'aurait pu lui ouvrir l'éducation. Le problème, à présent, est de comparer ces deux résultats si différents et de déterminer lequel nous devons viser en priorité.

Intuitivement, on pourrait être tenté de répondre ainsi : la différence entre éviter 15 années de cécité et ne pas voir la nouvelle aile d'un musée est si grande que peu importent les chiffres. Jamais rendre plus agréable une visite de musée ne l'emportera sur le fait de rendre la vue à une personne menacée de cécité. C'est le point de vue de Thomas Scanlon, philosophe à Harvard, lorsqu'il nous propose d'imaginer cette situation : un technicien est victime d'un accident dans la salle de transmission d'une chaîne de télévision, pendant la diffusion d'un match de football. Pour traiter la douleur intense du technicien, il faudrait interrompre la diffusion et réduire le plaisir de tous les téléspectateurs. Le match dure encore une heure. Selon Scanlon, peu importe le nombre de fans réunis devant le match ; même s'ils sont 1 milliard, nous ne devons même pas tenter de calculer la somme totale de leur plaisir pour voir si elle dépasse la souffrance du technicien. Face aux besoins de ceux qui, selon les termes de Scanlon, sont « accablés d'un lourd fardeau », la somme des petits plaisirs du plus grand nombre n'a aucun « poids justificatif² ».

Si séduisante que cette réponse puisse paraître, et même si elle nous incite à diriger nos dons vers les pauvres de la planète plutôt que vers les musées, beaucoup d'altruistes efficaces n'aiment guère l'idée que, comparé aux lourds fardeaux, un grand nombre de malheurs moindres ne compte absolument pas³. Pour ceux qui n'apprécient pas ce type de ligne de démarcation, il existe par bonheur une autre façon de défendre le point de vue selon lequel mieux vaut utiliser son argent pour guérir 1 000 personnes de 15 années de cécité plutôt que d'améliorer l'expérience esthétique de 100 000 visiteurs de musée.

Essayez donc cet exercice mental : vous avez le choix entre visiter le musée, avec sa nouvelle aile, ou aller au musée sans visiter l'aile en question. Naturellement, vous préféreriez faire la visite complète. Maintenant, imaginez qu'un démon malfaisant n'aime pas la nouvelle aile et que, sur 100 visiteurs, il en choisisse un au hasard pour lui infliger 15 années de cécité. Voudriez-vous encore visiter la nouvelle aile ? Il faudrait être dingue. Même si le démon n'aveuglait 1 personne sur 1 000, à mon avis (et, je crois, de l'avis de la plupart des gens), le risque serait trop grand. Si vous êtes d'accord avec moi, cela revient à dire que le mal causé à une seule personne qui devient aveugle l'emporte sur le bien reçu par 1 000 visiteurs de la nouvelle aile. Donc un don qui évite à une personne de devenir aveugle a plus de valeur qu'un don permettant à 1 000 personnes de visiter la nouvelle aile. Or pour vous, il s'agit de choisir entre améliorer la visite au musée de 100 000 personnes et sauver 1 000 personnes de la cécité. C'est un ratio de 100 pour 1, pas de 1 000 pour 1. Si vous êtes d'accord pour ne pas prendre de risque avec le démon malfaisant, même s'il n'aveugle qu'1 visiteur sur 1 000, cela revient à admettre qu'un don permettant d'éviter ou de guérir la cécité a au moins 10 fois la valeur d'un don fait au musée. Si vous êtes prêt à visiter la nouvelle aile avec un démon aveuglant 1 visiteur sur 1 000, mais pas 1 visiteur sur 200, vous admettez implicitement qu'un don pour éviter ou soigner la cécité a deux fois la valeur d'un don au musée.

Ces méthodes permettant de comparer des avantages très différents sont utilisées par les économistes pour mieux juger comment les gens évaluent certaines situations. Là, toutefois, où elles prêtent le flanc à la critique, c'est que bien des gens ont une attitude irrationnelle face au risque limité de choses très graves (c'est pourquoi il nous faut des lois pour imposer aux gens la ceinture de sécurité en voiture). Une autre façon d'envisager le choix est de demander combien d'heures ou de jours de cécité vous accepteriez en échange de la possibilité de visiter la nouvelle aile du musée. Quinze années, c'est 5 475 jours, donc à moins d'être disposé à être aveugle pendant 54,75 jours afin de voir cette aile, vous admettez qu'un don pour éviter ou soigner le trachome fait plus de bien qu'un don au musée. Si vous n'êtes pas prêt à être aveugle pendant 5,475 jours pour visiter la nouvelle aile, cela implique qu'un don pour la lutte contre le trachome vaut dix fois plus qu'un don au musée (et ce, sans compter que la cécité sera d'autant plus facile à supporter qu'elle doit être suivie d'un retour à la vue au bout d'un temps donné)⁴.

Quand nous faisons nos choix dans le monde réel, nous devons disposer des meilleures informations possible. Les chiffres que j'ai indiqués pour évaluer les avantages que procurerait la nouvelle aile du musée sont arrangés pour rendre le calcul simple, mais ils n'ont rien d'irréaliste. En 1987, le Metropolitan Museum de New York a construit la Lila Acheson Wallace Wing pour abriter sa collection d'art moderne, pour un coût de 26 millions de dollars, équivalant à 54 millions de dollars en 2014. En 2014, le Met a annoncé qu'il allait rebâtir cette aile, « éventuellement après l'avoir abattue entièrement », auquel cas elle n'aurait même pas duré les cinquante années que j'imaginai pour mon exemple. La nouvelle aile du Met coûtera sans doute bien plus que 50 millions de dollars. « Des projets de cette ampleur, commentait le *New York Times*, coûtent en général plusieurs centaines de millions de dollars. » Le musée attire chaque année plus de 6 millions de visiteurs, mais rares sont ceux qui en visitent toutes les parties, et comme l'art moderne n'est pas le point fort du Met, une estimation de 1 million de visiteurs par an est raisonnable (à titre de comparaison, quand le musée a ouvert de nouvelles salles d'art américain en 2012, il a fallu dix-huit mois pour qu'elles atteignent un total de 1 million de visiteurs, soit approximativement 11 % de la fréquentation totale du Met durant cette période). L'extension et la rénovation du Museum of Modern Art (MoMA), achevée en 2004, a coûté 858 millions de dollars, soit dix-sept fois plus que l'hypothétique musée de mon exemple ; d'un autre côté, le MoMA reçoit environ 3 millions de visiteurs par an, soit trois fois plus que dans mon exemple⁵. Cela représente un coût par visiteur plus de cinq fois supérieur à celui de l'exemple. Le coût exact du traitement pour guérir la cécité reste incertain, mais la marge d'erreur de mon exemple est assez grande pour conclure que les sommes déjà dépensées par le Met et par le MoMA comme celles qu'ils prévoient de consacrer à leurs extensions et rénovations auraient fait beaucoup plus de bien si elles avaient été employées à rendre la vue à des gens trop pauvres pour se payer eux-mêmes les traitements nécessaires. Je ne dis pas que ces musées auraient dû faire cela. Ils ont été créés dans un autre but, et utiliser leurs fonds pour lutter contre la pauvreté mondiale enfreindrait sans doute leurs obligations statutaires, sans parler des mécènes qui pourraient y voir une violation des objectifs pour lesquels ils ont donné (à moins, pourquoi pas, que les musées n'incluent dans leur mission de rendre la vue à des gens, qui pourraient ensuite venir apprécier

les collections qu'ils exposent ?). Mais les individus, eux, ne sont pas tenus par des statuts ou des obligations envers leurs mécènes. Ils devraient donc se demander comment faire le maximum de bien avec leur argent. Comme nous venons de le voir, ce n'est pas en donnant à un musée pour sa rénovation ou son expansion qu'on accomplit le maximum de bien.

En réponse à une critique que j'avais publiée dans le *New York Times*, Melissa Berman, présidente et directrice générale de Rockefeller Philanthropy Advisors, a défendu l'approche adoptée dans leur notice⁶. Sa lettre évoque l'importance de l'art, des convictions personnelles en matière de causes à soutenir, et la question de l'objectivité. « Les arts ne sont pas qu'un divertissement éphémère. Ils contribuent à notre culture commune, nous donnent à réfléchir, reflètent notre expérience du monde. L'art est un moteur économique et un outil d'apprentissage. » Quand Aaron Moore a mis en vente tous ses biens dans une galerie d'art, il a ouvert le débat sur une question importante, et tout l'argent recueilli a servi à aider les pauvres, donc il a fait bouger les choses, mais il est peu d'artistes contemporains dont on puisse en dire autant⁷. Jeff Koons, pour sa part, souligne la dimension sociale de l'art : « Si l'art n'est pas tourné vers le social, il n'est que nombrilisme, comme le sexe sans amour. » Ce qui soulève une question évidente : l'art de Koons a-t-il changé la société, et si oui, comment ?

Dans l'interview d'où est tirée cette citation, Koons fait référence à *Jim Beam*, une de ses œuvres présentée lors d'une exposition intitulée « Luxe et dégradation » qui, selon le *New York Times*, dénonçait « la superficialité, les excès et les dangers du luxe dans les folles années 1980 ». L'œuvre est décrite comme « un train en acier inoxydable, long de deux mètres quatre-vingts et rempli de whisky⁸ ». Koons affirme « utiliser la métaphore du luxe pour désigner la structure de classe », ajoutant que sa création « se dresse contre » cette tendance de la société à se diviser en deux groupes : les revenus élevés et les revenus faibles⁹. Hélas, le sort du train rempli de whisky de Koons illustre la capacité du monde de l'art à s'approprier les œuvres indépendamment des ambitions de leur créateur, et à les transformer en objets de consommation pour les riches. Quand le *Jim Beam* de Jeff Koons a été mis aux enchères chez Christie's en 2014, l'œuvre s'est vendue pour 33,7 millions de dollars, un prix indiquant qu'elle a séduit précisément ce groupe contre lequel elle était censée se dresser¹⁰. Elle est finalement

devenue ce dont elle voulait être une métaphore : un objet de luxe et de dégradation.

L'art peut certainement aider à apprendre, mais construire de nouveaux musées n'est sans doute pas le moyen le plus efficace pour cela. Il y a d'autres situations dans lesquelles l'art peut nous instruire autant, sinon davantage, qu'en se joignant aux foules qui contemplent des peintures hors de prix accrochées derrière une corde ou une vitre pare-balles. Si le but était réellement de faire l'éducation artistique du public, les musées devraient bien plutôt dépenser quelques milliers de dollars en reproductions d'excellente qualité afin de permettre aux visiteurs de s'en approcher autant qu'ils veulent.

Dissipons tout malentendu : créer et apprécier l'art ne sont pas des gestes sans valeur. Pour beaucoup de gens, dessiner, peindre, sculpter, chanter et jouer d'un instrument de musique sont des formes vitales d'expression personnelle, et leur vie en est considérablement enrichie. Dans toutes les cultures et dans toutes sortes de situations, les hommes produisent de l'art, même quand ils ne peuvent satisfaire leurs besoins physiques primaires. D'autres aiment contempler l'art. Dans un univers où tout le monde aurait accès à une nourriture suffisante, aux soins de santé de base, à l'hygiène et à l'éducation, ce ne serait pas un problème de donner de l'argent aux musées et à d'autres institutions permettant à tous d'admirer des œuvres d'art et offrant l'occasion de créer (plus importante, à mes yeux) à ceux qui n'ont pas la possibilité de s'exprimer ainsi. Hélas, nous ne vivons pas dans un tel monde, ou du moins pas encore.

Melissa Berman s'appuie sur l'expérience de Rockefeller Philanthropy Advisors afin d'expliquer pourquoi il vaut mieux laisser les donateurs potentiels suivre leurs « convictions personnelles » dans le choix d'une cause. Selon elle, cela les conduit à donner davantage et plus régulièrement. Peut-être bien, mais si les gens donnent moins lorsqu'on les persuade de donner à la cause qui fait le maximum de bien, alors c'est un risque qui vaut sans doute la peine d'être couru. Pour le savoir, il faudrait comparer le bien que produit un dollar donné à l'organisation qui est le plus en accord avec les convictions initiales du donateur et le bien que ferait un dollar offert à la meilleure organisation à laquelle on puisse le persuader de donner. Comme nous l'avons vu, certaines organisations font, avec la même somme, cent fois, mille fois plus de bien que d'autres. Donner pour rendre la vue plutôt

que pour former un chien d'aveugle est un bon exemple. Comme l'a découvert cet employé de la Banque mondiale que j'ai appelé Gorby, même parmi des projets déjà approuvés et financés par cette institution, empêcher une naissance non désirée peut coûter jusqu'à six fois plus cher d'un projet à l'autre¹¹. Donc, même si les donateurs donnent beaucoup moins lorsqu'on tente de les convaincre de ne pas suivre leur tendance initiale, le résultat peut être meilleur. Par exemple, si un donateur offre moitié moins, mais que l'organisation finalement choisie fait cent fois plus de bien par dollar reçu ; en le persuadant de donner à l'organisation la plus efficace, on fera cinquante fois plus de bien que si on l'avait laissé suivre ses convictions initiales.

Par ailleurs, dans certains cas, on fait plus de mal que de bien lorsqu'on laisse les gens suivre leurs opinions personnelles. Aux États-Unis, par exemple, ils pourraient faire un don déductible des impôts au Whittington Center de la National Rifle Association. Cette organisation caritative est décrite sur le site « Firearms for Freedom » comme étant « le meilleur stand de tir en Amérique », qui propose « des cibles en abondance, un centre de tir à la carabine, des parties de chasse guidées ou non, et un camp d'aventure pour les jeunes tireurs¹² ». Si persuader quelqu'un de ne pas donner à une organisation affiliée à la National Rifle Association le poussait à ne plus donner du tout, ce serait un résultat positif. Même si l'organisation ne fait pas de mal tout en n'accomplissant qu'un bien limité, le fait que les dons soient déductibles des impôts signifie que les contribuables financent environ 40 % des dons consentis par les plus riches. Ce qui détourne l'argent de branches du gouvernement qui font davantage de bien que l'organisation en question.

Quoi qu'il en soit, ce sont deux questions différentes, de savoir s'il est bon ou non de pousser les gens à donner à des causes objectivement meilleures, et de déterminer si certaines causes valent objectivement mieux que d'autres. La réponse à la première question dépend des conséquences qui en résultent lorsqu'on pousse les gens à donner pour ce qui est objectivement la meilleure cause. Pour évaluer ces conséquences, il faut se rappeler que, chez certains donateurs, la seule conviction solide est qu'ils veulent faire le maximum de bien avec les ressources dont ils disposent. Nous devons encourager cette attitude. Or, dire aux gens qu'il « n'existe évidemment aucune réponse

objective » à la question ne peut qu'atténuer leur enthousiasme dans cette quête louable.

12

Comparaisons difficiles

J'affirme qu'il existe une réponse objective à la question « Quelle est la meilleure cause ? ». Ce qui ne veut pas dire qu'il soit toujours possible de trouver cette réponse. Partant de mon exemple sur la cécité, Melissa Berman nous propose de comparer toutes sortes de causes : « Si 100 000 dollars peuvent empêcher la cécité chez 1 000 personnes, cela vaut-il mieux que d'utiliser 100 000 dollars pour nourrir les affamés ? Pour sauver des animaux brutalisés ? Pour protéger les femmes du viol ? Pour empêcher la fonte des glaciers ? Pour financer l'éducation ? Le logement ? Un gouvernement responsable ? Il n'y a pas de réponses précises à ces questions ; évaluer sérieusement l'impact des dons ne les fera pas apparaître miraculeusement. Ce genre d'évaluation permet seulement de comparer entre eux des programmes visant les mêmes objectifs, mais ne nous dira pas de quelles personnes il vaut mieux transformer le sort. Aussi difficile cela soit-il, c'est à chacun d'entre nous de trouver sa réponse. » Dans certains cas, il existe des méthodes facilitant ces comparaisons, même si elles posent de vrais problèmes philosophiques et restent donc controversées. Et il y a des causes qu'il est véritablement impossible de comparer.

Examinons, pour commencer, la première comparaison que propose Melissa Berman : vaut-il mieux dépenser 100 000 dollars pour empêcher la cécité ou pour nourrir les affamés ? Berman part du présupposé que, pour cette somme, nous pouvons guérir 1 000 personnes, mais il faudrait aussi savoir combien de vies nous sauverons si nous choisissons de nourrir les affamés. Cela dépend des circonstances spécifiques dans lesquels ces gens meurent de faim, mais imaginons qu'avec 100 000 dollars, on puisse sauver la vie de 500 affamés, qui auront ensuite une espérance de vie normale pour le pays où ils vivent.

Reste à comparer les deux types d'intervention : guérir la cécité et sauver des vies. Au premier abord, cela paraît impossible, mais l'économie de la santé est un domaine riche en publications proposant ce genre de

comparaisons, et plusieurs pays utilisent les méthodes élaborées par des spécialistes pour décider comment répartir leurs ressources en matière de soins de santé. Au Royaume-Uni, par exemple, le National Institute for Health and Care Excellence (NICE) utilise ces méthodes afin de recommander au National Health Service les médicaments et traitements qui doivent être fournis gratuitement aux résidents britanniques. Si, aux États-Unis, les hommes politiques ne sauraient se résoudre à prononcer le mot « rationnement » en matière de santé, le gouvernement britannique, en revanche, n'hésite pas à dire que certains traitements, même bénéfiques, sont de piètre valeur et ne doivent pas être fournis. Pour aboutir à cette conclusion sur chacun des traitements examinés, le NICE estime le coût par année de vie pondérée par la qualité (*quality-adjusted life year*, ou QALY). Pour comprendre l'idée, imaginez que vous êtes atteint d'une maladie grave et permanente, qui vous cloue au lit, par exemple. Supposons que votre espérance de vie est de quarante ans. Et tout à coup un médecin vous propose un nouveau traitement qui vous rendra une santé normale. Oui, mais voilà : ce nouveau traitement va réduire votre espérance de vie. Naturellement, la première question que vous lui posez est : « La réduire de combien ? » À ce moment-là, le médecin doit prendre un appel téléphonique urgent avant de pouvoir vous répondre, et cela vous laisse le temps de réfléchir : quelle réduction de votre espérance de vie êtes-vous prêt à accepter pour recouvrer une santé normale ? Ce nouveau traitement vous privera-t-il de dix années de vie ? Sortir du lit et vivre normalement pendant trente ans, cela vaudrait la peine, donc vous accepteriez. Réduira-t-il votre vie de trente années ? Alors là, non merci ! Après avoir envisagé différents cas de figure dans lesquels le choix vous semble évident, vous parvenez finalement au point d'équilibre, où vous n'arrivez pas à trancher entre accepter ou refuser le traitement. Supposons que ce point soit de vingt années : pour retrouver votre état de santé normal, vous renonceriez à la moitié de votre espérance de vie. Alors on peut dire que, pour vous, une année de vie cloué au lit ne vaut que la moitié d'une année de vie normale. Si votre point d'indifférence est une espérance de vie réduite de dix ans, vous estimez qu'une année de vie en étant malade vaut les trois quarts d'une année de vie normale ; si ce point d'indifférence admet une réduction de trente ans, c'est qu'une année de votre vie actuelle ne vaut qu'un quart d'année de vie normale. Quelle que soit votre décision, vous arriveriez ainsi

à un équilibre entre la perte causée par votre état de santé et la perte causée par votre mort. Grâce à ces estimations coût-efficacité, nous pouvons comparer ces deux possibilités : traiter votre maladie et sauver votre vie.

L'Organisation mondiale de la santé (OMS) a mis au point un concept similaire pour affronter un type de problème comparable. Pour mieux définir ses priorités, l'OMS voulait estimer le poids mondial de diverses maladies. Pour cela, elle a dû procéder au genre de comparaison dont parle Berman : en comparant, par exemple, le poids des maladies qui rendent aveugle au poids de celles qui causent la mort. Dans ce but, l'OMS utilise le DALY, l'année de vie corrigée de l'incapacité (AVCI, en français). Un DALY représente une année de vie en pleine santé. Comme pour le QALY, la valeur d'une année de vie avec un handicap est revue à la baisse en fonction de la gravité dudit handicap. Le taux d'escompte est fixé *via* différentes méthodes reposant notamment sur des entretiens avec des échantillons de population. En 2010, dans le cadre d'une étude lancée par l'OMS sur l'impact mondial des maladies, une vaste équipe de chercheurs a procédé à près de 14 000 entretiens individuels dans plusieurs pays, complétés par des sondages en ligne. Les chercheurs ont obtenu des résultats assez cohérents d'une culture à l'autre. Pour la cécité, l'escompte est de 0,2¹. Autrement dit, une année de vie en étant aveugle équivaut à 0,8 année de vie saine, ou encore guérir quelqu'un de la cécité pour cinq ans équivaut à augmenter d'un an la vie d'une personne saine. À ce taux d'escompte, et en utilisant les chiffres hypothétiques mentionnés plus haut, dans les populations que nous pourrions aider avec 100 000 dollars, la cécité non traitée cause la perte de $1\,000 \times 0,2 = 200$ DALY par an, alors que la famine risque de causer la perte de 500 DALY par an. D'après ces chiffres, donc, nous devrions en priorité nourrir les affamés.

Il n'est guère difficile, toutefois, de trouver des raisons de remettre en cause ce taux d'escompte pour la cécité ainsi que les méthodes employées pour évaluer divers états de santé². À qui, en effet, demanderons-nous de réaliser cette évaluation ? À des membres ordinaires de la population ou à ceux qui souffrent de la maladie en question ? D'un côté, de nombreuses recherches psychologiques contestent la fiabilité du jugement des personnes en bonne santé sur ce que c'est que d'être malade. D'un autre côté, les personnes qui se sont adaptées à leur pathologie oublient parfois à quel point elles vivaient

mieux auparavant. Même les gens interrogés peu de temps après une expérience douloureuse semblent être victimes d'illusions cognitives³.

GiveWell a soulevé d'autres problèmes au sujet du DALY. Sur son blog, Holden Karnofsky nous demande d'imaginer que, pour le même prix, nous pourrions accomplir l'une des choses suivantes :

1. Empêcher 100 décès en bas âge, sachant que, selon toute vraisemblance, ces 100 individus devenus adultes auront un revenu faible et une mauvaise santé pendant la quarantaine d'années qu'ils peuvent espérer vivre.
2. Offrir régulièrement une alimentation nourrissante et des soins de santé à 100 personnes qui, au lieu de souffrir de malnutrition dans leur enfance (ce qui entraîne des retards de croissance et un moindre développement intellectuel, entre autres symptômes), mèneront leur vie en relative bonne santé. (Pour simplifier, quitte à déformer un peu les faits, imaginons que cela n'affecterait pas leur espérance de vie, qui tournerait toujours autour de quarante années.)
3. Empêcher un cas de malaria relativement bénin et non mortel (une fièvre de quelques jours, par exemple) pour 10 000 personnes, sans que cela ait d'impact significatif sur le reste de leur vie⁴.

Holden affirme qu'il ferait le choix n° 2 parce qu'il est « très enthousiaste à l'idée de changer la vie de quelqu'un de manière durable et significative ». Il rejette le choix n° 3 parce que, pour lui, la qualité d'une vie ne se limite pas à la somme de la qualité de ses jours, et il refuse le choix n° 1 parce qu'il n'accorde que peu de valeur aux « vies potentielles », surtout quand l'existence en question, si tant est que le potentiel s'actualise, reste accablée de problèmes de santé.

Peu après, toujours sur son blog, Holden réagissait aux commentaires contrastés suscités par son précédent post : « Peut-être serions-nous tous d'accord si nous en savions davantage sur la vie des habitants du monde en développement, ou si nous avions simplement le temps de débattre de nos valeurs. Mais peut-être pas. » Quel rapport avec l'action de GiveWell ? Tout désaccord sur ces questions de valeur fondamentale entraîne un désaccord sur le rapport coût-efficacité des différents soins de santé, et en convertissant les avantages de ces interventions en une mesure unique comme le DALY, on dissimule le désaccord au lieu de le résoudre⁵. Holden

se trouve dans une situation similaire à celle de Melissa Berman, puisque tous deux ont un rôle de conseil auprès des donateurs. Selon lui, le meilleur conseil à donner est le suivant : pour 100 000 dollars, vous pouvez rendre la santé à x personnes ou sauver la vie de y enfants. Aux donateurs de décider en fonction de leurs propres valeurs. En ce sens, Holden est d'accord avec Berman pour dire que, dans certains choix, aucune méthode objective ne permet de déterminer quelle est la meilleure option.

Toby Ord, auteur d'un commentaire sur le blog de Holden, admet que le DALY pose de sérieux problèmes, mais défend tout de même cette approche, en laquelle il voit « la meilleure tentative » faite jusqu'à présent de produire une mesure unique permettant de décider des priorités entre différentes interventions médicales. « S'il existe vraiment des arguments convaincants pour modifier le DALY de telle ou telle manière, explique-t-il, alors il sera modifié et il continuera d'évoluer⁶. » Toby a raison de dire que nous devons persévérer dans l'élaboration d'une mesure unique du bien-être, quand bien même nous savons que nous ne l'atteindrons pas dans un avenir proche. Car en l'absence d'une telle mesure, les gouvernements et les organismes internationaux comme l'OMS, qui n'ont que des ressources limitées à affecter à la santé, se laissent aisément influencer par ceux qui parlent le plus fort ou par les lobbyistes les plus habiles. De nombreux travaux ont cherché à développer des outils pour mesurer les bienfaits des interventions médicales, et nous ne devons pas renoncer. J'ai bon espoir que, si nous parvenons à nous accorder sur toutes les données pertinentes à prendre en compte, nous finirons, avec un peu de temps et de bonne volonté, par nous entendre aussi sur nos valeurs. Mais en attendant, la stratégie de GiveWell pour conseiller les donateurs potentiels n'est pas absurde. Nous devrions adopter ce principe eu égard au problème qu'il pointe, à savoir les différents systèmes de valeur des gens ; ce qui ne veut pas dire que le principe soit valable dans tous les cas, par exemple lorsqu'il faut décider entre aider un musée et rendre la vie à un aveugle. GiveWell serait sans doute d'accord là-dessus, car il n'évalue pas les organisations caritatives finançant les musées. Après avoir d'abord pris en compte certaines œuvres charitables secourant les pauvres aux États-Unis, GiveWell a vite cessé de le faire parce que la valeur par dollar dépensé est manifestement plus forte lorsqu'on aide les pauvres ailleurs dans le monde. Pour GiveWell, semble-t-

il, il y a des questions sur lesquelles les opinions peuvent diverger, et d'autres où elles ne le peuvent pas.

Dans sa liste, Melissa Berman inclut un autre élément sur lequel elle pense qu'aucun choix objectif n'est possible : « protéger les femmes du viol ». À part les violeurs, tout le monde, je suppose, veut protéger les femmes du viol, mais on ne saurait se demander si les organisations caritatives dont c'est le but méritent d'être soutenues tant que l'on ignore comment elles projettent d'y parvenir. Reprenons notre scénario hypothétique, selon lequel nous pouvons guérir un cas de cécité pour 100 dollars ou sauver la vie d'un affamé pour 200 dollars. Combien en coûterait-il pour éviter, en moyenne, un viol par an ? Si cela coûte 1 million de dollars, nous aurons à affronter cette conclusion : éviter le viol ne devrait pas être notre priorité. L'impossibilité d'éviter un unique viol, si grave que soit ce crime, ne saurait être aussi grave que l'impossibilité de sauver 5 000 vies. Pour penser le contraire, il faudrait estimer que le plus grand mal n'est pas la souffrance de la victime mais l'intention du criminel. Certains catholiques seraient peut-être de cet avis. Dans un texte célèbre, le cardinal John Henry Newman écrivait : « [L'Église] considère qu'il vaudrait mieux que le Soleil et la Terre disparaissent du ciel, que la Terre s'effondre, et que ses millions d'habitants meurent de faim dans d'atroces souffrances, en termes d'affliction temporelle, plutôt que de laisser une seule âme non pas se perdre, mais commettre un seul péché véniel, prononcer un mensonge délibéré, même qui ne nuise à personne, ou dérober un sou sans excuse. » Pour Newman, un tel jugement découle de sa croyance, selon laquelle notre monde n'est que « poussière et cendres, comparé à la valeur d'une seule âme⁷ ». Pour les non-croyants, la position de Newman est effrayante. L'altruiste efficace la refuse catégoriquement. Newman fut pourtant béatifié en 2010, ce qui laisse entendre que ses idées sont encore approuvées dans certains cercles catholiques.

Melissa Berman mentionne encore les dons en faveur de l'éducation et du logement, mais sans dire si elle songe à l'éducation et au logement aux États-Unis ou dans les pays en développement. Pour des raisons déjà expliquées, un don en faveur de l'éducation et du logement aura sans doute une bien plus grande valeur par dollar dépensé s'il bénéficie à des personnes vivant dans une pauvreté extrême, dans les pays pauvres, plutôt que dans des pays riches. Au demeurant, puisqu'il s'agit de comparer les organisations

caritatives qui proposent éducation et logement aux personnes vivant dans une pauvreté extrême, il n'est pas impossible, en principe, de comparer les bienfaits accomplis par ces organisations aux bienfaits accomplis en restaurant la vue ou en empêchant la famine. En pratique, ces comparaisons sont difficiles parce que les bienfaits de l'éducation peuvent prendre des années à se manifester. Mais au fond, toutes ces œuvres caritatives ont en réalité un objectif commun : tenter d'améliorer le bien-être des pauvres. Cela signifie que, si nous avons accès à toutes les données pertinentes, nous aurions une base objective pour estimer qu'un certain type d'organisation est capable, pour le même prix, de faire plus qu'un autre pour atteindre ce but.

13

Réduire la souffrance animale et protéger la nature

« **S**ecourir les animaux maltraités » est une autre des causes charitables dont Melissa Berman semble croire qu'on ne peut les comparer objectivement à d'autres causes. Elle pense sans doute aux organisations caritatives qui sauvent les animaux de compagnie, essentiellement les chiens et les chats, et tentent de leur trouver des foyers d'adoption, car tel est le souci principal de la plupart d'entre elles¹. Il existe pourtant une bonne raison de ne pas accorder la priorité aux organisations spécialisées dans le secours aux animaux maltraités. La souffrance des animaux de compagnie ne représente qu'une infime partie du mal que nous infligeons aux animaux en général. En 2012, on dénombrait aux États-Unis 164 millions de chiens et de chats domestiques². La majorité d'entre eux menait probablement une vie assez correcte, mais même s'ils avaient tous été maltraités, ce nombre serait dérisoire face aux 9,1 milliards d'animaux que l'on élève et abat chaque année dans l'industrie agroalimentaire américaine³. Les animaux d'élevage industriel subissent une vie entière de souffrances bien plus graves que les chiens ou chats de compagnie, et il existe aux États-Unis cinquante-cinq fois plus d'animaux d'élevage que d'animaux familiers. Quiconque maintiendrait un chien enfermé dans les mêmes conditions que les truies d'élevage – dans des cages si petites qu'elles ne peuvent ni se retourner ni avancer d'un pas – pourrait être poursuivi pour cruauté.

Dans leur *Animal Activist's Handbook* (Manuel du militant de la cause animale), Matt Ball et Bruce Friedrich ont ces mots frappants, qui montrent bien que les animaux d'élevage souffrent infiniment plus que tout autre animal maltraité : « Chaque année, des centaines de millions d'animaux –

soit *plusieurs fois* le nombre total de ceux qui sont tués pour leur fourrure, parqués dans des refuges ou enfermés dans des laboratoires – n'arrivent même pas à l'abattoir. Ils *succombent à leurs souffrances*⁴. »

Que disent Ball et Friedrich, ici ? Ils ne parlent pas du nombre d'animaux abattus pour nous nourrir. Mais des animaux qui ne « bénéficient » même pas de lois d'abattage prétendument humaines, car ils sont si mal traités qu'ils meurent avant d'arriver à l'abattoir. Parmi eux, l'on compte les poules en cages qui ne peuvent échapper à la hargne de leurs compagnes de détention stressées et agressives ; les poulets de batterie qui grossissent si vite que leurs pattes s'effondrent sous leur poids et qui meurent de faim et de soif parce qu'ils ne peuvent atteindre la mangeoire ; les porcs, les bovins, les dindes et les poulets encore en vie en quittant l'élevage mais qui meurent en route à cause du stress que génère le transport chez ces animaux qui ont passé toute leur vie à l'intérieur d'un même bâtiment. Sur son site Counting Animals, Harish Sethu a fait le calcul pour les États-Unis. Le nombre total d'animaux tués chaque année dans les refuges tourne autour de 4 millions, contre 10 millions d'animaux tués pour leur fourrure, et 11,5 millions dans les laboratoires, soit un total d'approximativement 25,5 millions. En se référant aux estimations les plus prudentes issues des revues scientifiques et des rapports du secteur agroalimentaire, Sethu estime que 139 millions de poulets meurent chaque année de leurs souffrances. Et cela sans compter les dindons, les porcs et les bovins⁵.

Malgré cette disproportion énorme, comme nos animaux de compagnie sont bien plus médiatiques que les poulets, les cochons ou les vaches, il existe aux États-Unis des milliers d'organisations agissant en faveur des chiens et des chats, et relativement peu qui défendent les animaux d'élevage. Animal Charity Evaluators (ACE) reconnaît qu'en stérilisant les chiens et les chats, en limitant la propagation des maladies, et en trouvant de bons foyers pour certains animaux recueillis en refuge, il est possible de réduire la souffrance et les meurtres dont sont victimes les chiens et les chats ; mais le coût est élevé parce qu'il inclut les soins médicaux, les vaccins, la nourriture et le logement. Donc « il paraît peu probable que ce soit une méthode rentable pour soulager la souffrance ». ACE en conclut que le meilleur moyen d'aider les animaux et d'éviter un maximum de souffrance est de prendre la défense des animaux d'élevage. Alors que le sauvetage des animaux domestiques coûte des dizaines ou même des centaines de dollars

par bête sauvée, convaincre les gens de réduire ou de supprimer leur consommation de produits d'origine animale permet de sauver des bêtes pour une infime fraction de ce prix. À l'heure où j'écris, les organisations caritatives recommandées par ACE se focalisent toutes deux sur les animaux d'élevage⁶. C'est un exemple de cet arbitrage altruiste évoqué en conclusion du chapitre 9 : nous devrions suivre le conseil de Robert Wiblin et nous concentrer sur les causes dont la plupart des gens se désintéressent. C'est là que les altruistes trouveront des fruits faciles à cueillir.

L'inclusion des animaux dans la liste de Melissa Berman pose, cependant, une question plus délicate : comment comparer le bien accompli en aidant des animaux au bien accompli par d'autres organisations caritatives ? Ici, deux questions distinctes se confondent souvent. L'une est d'ordre factuel : les animaux souffrent-ils autant que les humains ? L'autre est d'ordre éthique : si l'on admet qu'un animal souffre autant qu'un humain, la souffrance animale compte-t-elle autant que la souffrance humaine ?

Il faut répondre « oui » à cette question éthique. Dans *La Libération animale*, j'affirme qu'accorder moins de considération aux intérêts des animaux non humains simplement parce qu'ils ne sont pas membres de notre espèce n'est qu'une forme de spécisme, condamnable au même titre que les pires formes de racisme et de sexisme. Le spécisme est une forme de discrimination à l'encontre des intérêts de ceux qui ne sont pas « nous », où la frontière entre nous et les autres est tracée sur la base de critères qui ne sont pas en soi moralement pertinents. Il me semble que la plupart des philosophes qui réfléchissent à cette question admettent aujourd'hui l'idée que la notion d'espèce est dénuée de pertinence⁷.

Le rejet du spécisme, toutefois, ne suffit pas à clore le débat sur le poids moral que nous devons accorder à la souffrance animale. Ceux qui défendent notre façon de traiter les animaux soulignent en général que les humains sont plus rationnels, autonomes, conscients ou capables de réciprocité que les animaux non humains⁸. Utiliser ce genre d'argument, c'est défendre non pas le spécisme mais l'idée qu'il faut donner plus de poids aux intérêts des êtres rationnels, autonomes, conscients ou capables de réciprocité. Pourtant, cet argument échoue à défendre la manière dont nous traitons actuellement les humains et les non-humains, parce que certains humains présentent ces caractéristiques à un moindre degré que certains non-humains. Comparez, par exemple, les chiens aux bébés humains de

moins d'un mois ou les chimpanzés à certains humains atteints de grave handicap intellectuel. Laissons de côté l'exemple du bébé humain et la question complexe de son potentiel, et concentrons-nous plutôt sur les humains atteints de grave handicap intellectuel. Si un animal non humain se situe au même niveau mental qu'un être humain – ou qu'il est supérieur à l'humain – et que l'humain n'a pas le potentiel pour surpasser un jour le niveau de l'animal, alors les arguments fondés sur la valeur spéciale des êtres dotés de capacités cognitives supérieures ne justifient pas que l'on accorde plus de poids à l'humain, et nous faisons tort aux animaux chaque fois que nous accordons à leurs intérêts moins de poids que, dans les mêmes circonstances, nous n'en accorderions à un humain doté des mêmes capacités.

Certaines personnes jugent scandaleux de comparer la souffrance humaine à celle des animaux. Elles pensent sans doute que la souffrance humaine est toujours incomparablement plus importante que celle des animaux. Pour que cette position ne soit pas simplement l'énoncé d'un préjugé favorable à notre espèce, elle doit reposer sur des différences entre la vie mentale des humains et celle des animaux. Par ailleurs, cela signifierait aussi que nous ne pouvons comparer la souffrance des humains normaux à celle des humains situés au même niveau mental que les animaux non humains. En tout cas, pour en revenir au traitement des animaux, nier que l'on puisse comparer la souffrance animale à celle des humains implique que nous procédons déjà à ce genre de comparaison. Si la souffrance humaine était incomparablement plus importante que la souffrance animale, alors toute souffrance humaine, si mineure soit-elle, justifierait que l'on ignore la souffrance animale, si majeure soit-elle. Or, si un groupe de poulets est privé d'eau par une journée chaude et qu'il suffit d'ouvrir un robinet pour leur éviter une mort lente et douloureuse, vous vous devez de l'ouvrir. Et si pour cela il vous faut faire quelques pas de plus avec des chaussures qui vous font mal au petit doigt de pied, vous vous devez de faire ces quelques pas de plus. Une fois admis qu'un certain nombre de poulets en souffrance peut l'emporter sur une forme de souffrance humaine, il ne paraît plus aussi absurde de commencer à réduire le nombre de poulets concernés et d'augmenter la quantité de souffrance humaine mise en balance, jusqu'à s'approcher d'un équilibre, ou du moins une zone d'incertitude où ni la souffrance des poulets ni la souffrance de l'humain ne l'emporte clairement sur l'autre⁹.

Cela étant, dire qu'il est justifié de comparer les souffrances des humains à celles des animaux non humains et que nous faisons tort aux animaux si nous accordons moins de poids à leurs souffrances qu'à celles des humains, ce n'est pas nier l'existence, chez les humains normaux, sortis de la prime enfance, de capacités qui feront la différence dans notre façon de juger des intérêts des uns et des autres. Parmi ces capacités, on trouverait, par exemple, la faculté de comprendre que l'on existe dans le temps et de se projeter dans l'avenir, car cela inspire un désir de continuer à vivre que n'ont pas les animaux non humains¹⁰. Nous pouvons aussi reconnaître que la différence de niveau de conscience détermine à quel point un être est susceptible de souffrir ou de jouir de la vie, selon les circonstances. Tout cela complique la comparaison entre le bien accompli en réduisant la souffrance des animaux et le bien accompli, par exemple, en évitant la cécité aux individus atteints de trachome. De même que la différence de capacité mentale entre les porcs et les poulets rend difficile la comparaison des effets bénéfiques de ces deux réformes hypothétiques : l'interdiction de placer les poulets dans des cages trop petites pour qu'ils déploient leurs ailes et l'interdiction d'enfermer les truies dans des cages trop étroites pour qu'elles se retournent. Aurions-nous atteint le point où il n'existe plus aucun critère solide pour préférer une cause à une autre ?

Comme nous l'avons vu au chapitre 4, pour certains altruistes efficaces donner afin de réduire la souffrance animale est la plus efficace des formes d'altruisme. Ils sont bien conscients des difficultés évoquées ci-dessus. Mais ils pensent que, même si nous estimons les animaux d'élevage (poulets, cochons, vaches) moins capables de souffrir que les humains, il s'agit là du moyen le plus rentable de réduire la souffrance, compte tenu du nombre gigantesque de bêtes concernées et des sommes relativement faibles nécessaires pour transformer leur vie, en incitant les gens à réduire ou à supprimer leur consommation de produits d'origine animale. Depuis des années, Vegan Outreach emploie des bénévoles pour distribuer des tracts dans les lycées et les universités des États-Unis, et étend actuellement son activité à d'autres pays. Des organisations comme The Humane League utilisent à présent les brochures de Vegan Outreach et diffuse de la publicité en ligne pour inciter les internautes à regarder leurs vidéos. Et l'on a tenté de mesurer l'impact de ces campagnes en observant combien de personnes avaient changé d'alimentation après avoir vu ces publicités. Animal Charity

Evaluators a tenté d'établir ce qu'il en coûterait d'éviter une année de souffrance animale grâce à ces techniques. Les recherches intégraient les paramètres suivants :

- coût par brochure distribuée ou, dans le cas de publicité en ligne, coût par clic ;
- pourcentage des individus qui réduisent leur consommation de produits d'origine animale après avoir reçu une brochure ou cliqué sur une publicité ;
- nombre moyen d'années durant lesquelles cette réduction est appliquée ;
- nombre moyen d'animaux d'élevage, ou leurs équivalents en œufs et produits laitiers, consommé par personne par an ;
- durée de vie moyenne de l'animal d'élevage (les poulets de batterie sont tués à quarante-deux jours, par exemple, donc neuf vies de poulet équivalent à une année de souffrance) ;
- élasticité de la demande en produits d'origine animale (pour prendre en compte la consommation accrue des carnivores si les prix chutent quand d'autres réduisent leur consommation).

Sur la base de ces éléments, ACE estime que, lorsqu'on utilise des brochures, le coût par année de souffrance évitée est de 0,63 dollar ; avec les publicités en ligne, il est de 0,47 dollar. ACE reconnaît que les données sur lesquelles ces chiffres s'appuient sont contestables et souhaite réaliser des études plus fiables. En attendant, l'organisation publie ce qu'elle considère comme une fourchette vraisemblable. Pour les brochures, l'estimation la plus pessimiste arrive à un coût de 12,52 dollars par année de souffrance évitée, et de 4,52 dollars pour les publicités en ligne. Le scénario le plus optimiste dans les deux cas parle de 0,06 dollar¹¹. Même si c'est le scénario pessimiste qui est le plus proche de la vérité, cela reste un moyen peu coûteux de réduire la souffrance.

Les animaux souffrent-ils aussi intensément que les humains ? Difficile de le savoir, mais selon l'estimation qu'ACE juge la plus crédible, nous pourrions supposer que les animaux d'élevage ne sont capables que d'un dixième de la souffrance des humains. Même alors, les brochures et publicités en ligne dénonçant les conditions d'élevage seraient encore tout à

fait rentables par rapport aux organisations caritatives les plus efficaces pour aider les humains. Sans compter que, quand nous réduisons la souffrance animale en réduisant la consommation des produits d'origine animale, nous obtenons gratuitement un énorme avantage supplémentaire. Ben West, l'un des altruistes efficaces mentionnés au chapitre 4, a montré en effet que, même si votre but était uniquement de ralentir le changement climatique en réduisant les émissions de gaz à effet de serre, vous pourriez y parvenir plus efficacement en donnant à des organisations qui encouragent les gens à devenir végétariens ou vegans, plutôt qu'en donnant aux principaux projets de compensation carbone¹².

Le changement climatique

J'ai gardé pour la fin la cause que Melissa Berman résume par les mots « empêcher la fonte des glaciers ». On peut y voir à la fois une allusion à la préservation de la nature en général, ou bien un symbole de l'action permettant de ralentir, d'enrayer ou d'inverser le changement climatique, puisque l'on ne saurait empêcher les glaciers de fondre sans en passer par là. J'envisagerai d'abord la seconde option, avant de me demander comment évaluer la préservation de la nature en elle-même.

Si les glaciers de l'Himalaya disparaissent, des centaines de millions de personnes dépendantes des rivières alimentées par ces glaciers seront privées de l'eau qui leur sert à arroser leurs cultures. Le changement climatique affectera aussi le régime des pluies, causant des sécheresses et des inondations plus sévères ; la fonte des banquises du Groenland et de l'Antarctique provoquera une hausse du niveau des mers, qui inonderont les zones côtières, transformant leurs habitants en réfugiés. Il est possible que le phénomène s'aggrave, nous échappe et rende notre planète inhabitable. Si cela se produit avant que nous soyons devenus capables de coloniser d'autres planètes, le résultat pourrait être l'extinction de notre espèce. Ce qui soulève une question éthique distincte, sur laquelle je reviendrai au chapitre 15. Pour le moment, supposons que le changement climatique aura des effets désastreux sur des millions, peut-être des milliards d'humains, mais que notre espèce survivra.

Il est presque certainement trop tard pour arrêter ou inverser le changement climatique, au moins sans recourir à des techniques de géo-

ingénierie risquées¹³. D'un autre côté, ralentir le changement climatique peut être un objectif très important, qui apporterait des avantages colossaux aux pauvres de la planète et à toutes les générations futures. Faut-il, donc, soutenir les organisations caritatives qui poursuivent ce but ? Cela dépend des probabilités pour que notre contribution influence le résultat ultime. Mais comme ce résultat est crucial, toute action n'ayant qu'une chance infime de modifier les choses peut néanmoins avoir une très forte valeur attendue. Si l'on peut raisonnablement penser que cette chance infime existe, alors la cause semble valable. Les gens qui s'intéressent aux causes à haut risque et à rendement élevé peuvent rationnellement donner dans ce cadre-là. Ceux qui veulent être sûrs que leurs dons auront un effet positif mesurable s'abstiendront. L'incertitude est trop grande pour déterminer s'il vaut mieux consacrer 100 000 dollars à tenter de ralentir le changement climatique ou à rendre la vue à 1 000 personnes. Cela ne signifie pas qu'il n'existe pas de réponse objective ; cela signifie que nous n'avons aucun moyen de la connaître parce que nous ne disposons pas de toutes les données pertinentes.

La nature a-t-elle une valeur intrinsèque ?

J'en viens maintenant à la question de la préservation de la nature pour elle-même. Dans le mot « nature », j'inclus ici les glaciers, les forêts primaires, les rivières sauvages et les espèces menacées. Le choix de préserver ou de détruire la nature aura toujours des conséquences pour les autres êtres sensibles, qu'il s'agisse d'animaux humains ou non humains. Par définition, toute extinction est définitive, et une fois qu'une forêt ancienne a été abattue, elle ne saurait être remplacée, car toute nouvelle forêt aura des caractéristiques que n'avait pas la forêt ancienne, et l'on aura perdu le lien avec une chose vierge, quasiment pas transformée par l'activité humaine. Détruire la nature peut donc avoir des conséquences négatives pour un nombre indéfini de générations futures. Ces considérations fournissent de puissants motifs de protéger la nature, même à un coût économique énorme. Néanmoins, cette valeur n'est pas attribuée à la nature même mais à ce qu'elle représente pour les êtres sensibles, humains et non humains, présents et à venir. Il nous faut donc aussi poser une autre question : la

nature a-t-elle une valeur indépendante de l'expérience des êtres sensibles ? Nombre de défenseurs de la vie sauvage et des espèces menacées affirment que oui. Lorsqu'ils préconisent d'agir pour préserver les forêts ou les espèces en voie de disparition – parfois en tuant un grand nombre de prédateurs pour ce faire – ils étayent souvent leurs propositions en déclarant que la biodiversité a une valeur intrinsèque, qui n'a nul besoin d'être justifiée par ce qu'elle apporte aux humains ou à d'autres êtres sensibles. L'idée que la nature est intrinsèquement précieuse a été formulée de façon mémorable par Aldo Leopold, l'un des pionniers américains de l'écologie. Dans un passage souvent cité, il préconise une « éthique de la terre », selon laquelle une action est juste « lorsqu'elle tend à préserver l'intégrité, la stabilité et la beauté de la communauté biotique », et injuste lorsqu'elle présente la tendance inverse¹⁴.

Les altruistes efficaces ne sont guère intéressés par la valeur intrinsèque de la nature. De même qu'ils considèrent des valeurs telles que la justice, la liberté, l'égalité et la connaissance non comme bonnes en elles-mêmes mais en raison de l'effet positif qu'elles ont sur le bien-être social, de même ils ne jugent pas la nature comme bonne en soi, mais se demandent si préserver la nature sera bon ou mauvais pour les animaux et pour les humains. Certains altruistes efficaces ont même une vision négative de la nature à cause de l'immense quantité de souffrance que subissent les animaux sauvages, et ils rêvent d'un avenir où il serait possible d'agir pour réduire cette souffrance¹⁵.

Pour ceux qui affirment que la nature a une valeur intrinsèque, la comparaison de cette valeur avec d'autres, comme le bien-être des humains et des animaux, devient une difficulté insoluble. De mon point de vue, que j'ai déjà défendu ailleurs, la valeur intrinsèque ne se trouve que dans les expériences conscientes (pas dans toutes les expériences conscientes, seulement dans les positives). La nature en soi, indépendamment des êtres sensibles dont elle rend la vie possible, n'a donc pas de valeur intrinsèque, ce qui élimine le problème posé par la comparaison de sa valeur intrinsèque avec la valeur intrinsèque de l'expérience des êtres sensibles¹⁶.

14

Choisir la meilleure organisation

Selon la cause que nous décidons de soutenir, il peut exister des dizaines, des centaines, voire des milliers d'organisations qui œuvrent en ce sens. Un facteur essentiel dans l'avènement de l'altruisme efficace est l'essor des *metacharities*, ces organisations qui en évaluent d'autres. J'en ai déjà mentionné deux : GiveWell et Animal Charity Evaluators. Le travail qu'elles effectuent est crucial pour la réussite de l'altruisme efficace, mais ce domaine d'activité est encore très récent et certains aspects prêtent à controverse.

La plupart des dons adressés aux organisations caritatives reposent sur une réaction émotionnelle. Les deux tiers des donateurs ne se livrent à aucune recherche avant de donner¹. Certains réagissent à des photos d'enfants, heureux ou émaciés, ou à des photos d'animaux, surtout ceux qui ont de grands yeux ronds. D'autres donnent parce qu'une personne qu'ils connaissent les sollicite – et ils ne prennent pas la peine de s'interroger sur l'efficacité de l'organisation caritative concernée. Nous l'avons vu, les petits donateurs donnent *moins* lorsqu'on leur prouve qu'une organisation est efficace que lorsqu'on ne leur fournit aucune donnée de ce genre². D'un autre côté, la proportion de donateurs qui procèdent à des recherches varie selon le domaine dans lequel ils donnent : de façon sans doute prévisible, 62 % des personnes qui donnent à des organismes d'aide internationale se livrent à des recherches ; à l'autre bout du spectre, seuls 25 % des individus qui aident l'art cherchent à connaître l'efficacité de leur don, et seulement 22 % de ceux qui donnent pour soutenir la religion³.

Les donateurs ont une excuse pour ne pas faire de telles recherches : il n'est pas facile de vérifier l'efficacité d'une organisation caritative. Avant la création de GiveWell, le principal moyen de se renseigner était d'aller sur le site de Charity Navigator, qui se présente comme « le plus important et le

plus influent des sites américains d'évaluation des œuvres caritatives ». En 2012, le site de Charity Navigator a reçu 6,2 millions de visites. Il évalue quelque 7 000 organisations, dont toutes les plus connues, et a les capacités d'en évaluer 100 nouvelles chaque mois, mais cela n'est possible que parce que ses évaluations sont très superficielles. Jusqu'en 2011, elles se fondaient uniquement sur la santé financière de l'organisation examinée, sur la base d'informations figurant sur un formulaire que tous les organismes caritatifs doivent fournir au fisc américain. Depuis 2011, ce formulaire sert désormais, ainsi que le site internet de l'organisation, à évaluer une deuxième dimension, appelée « responsabilité et transparence ». Or, aucune de ces données ne nous renseigne sur les résultats obtenus par l'organisation en question. Charity Navigator prévoit d'ajouter à son mode d'évaluation une troisième dimension, qui étudierait précisément les fruits de l'action menée, mais faire cela correctement pour 7 000 organisations exigerait un travail colossal, et Charity Navigator n'a fixé aucune échéance pour y parvenir⁴.

Nombre de gens qui consultent le site de Charity Navigator n'y regardent qu'un seul chiffre : le pourcentage de ses recettes qu'une organisation consacre aux frais administratifs et à la collecte de fonds, plutôt qu'à son action. Holden Karnofsky s'est dit effrayé à l'idée que les gens s'appuient sur ce chiffre pour décider de donner ou non ; n'oubliez pas que ces gens ne sont déjà qu'une minorité, celle des personnes qui procèdent à des recherches avant de donner⁵. Dans les cas extrêmes, ces chiffres sont effectivement significatifs. Le Children's Charity Fund, petit organisme installé en Floride, consacre 84 % de ses revenus à la collecte de fonds et près de 10 % aux frais administratifs, ce qui lui laisse tout juste 6,1 % pour son action⁶. Charity Navigator lui a attribué la plus mauvaise note possible. Détourner les donateurs naïfs de ce genre d'organisation est utile. Mais au-delà de ces quelques cas, la proportion du revenu consacré à l'administration et à la collecte de fonds ne nous renseigne guère sur l'efficacité d'une organisation caritative. Une organisation peut dépenser très peu en frais de ce genre sans pour autant que l'argent qu'on lui donne soit plus efficace que celui dont bénéficierait le Children's Charity Fund. Vous pouvez, par exemple, être confronté au choix suivant entre deux organismes qui cherchent à aider les pauvres dans un pays en développement :

- organisme A : 8 % des revenus sont consacrés à l'administration et à la collecte de fonds, 92 % au programme d'action ;
- organisme B : 28 % des revenus sont consacrés à l'administration et à la collecte de fonds, 72 % au programme d'action.

Faut-il donner à A plutôt qu'à B ? Tant que vous ne savez pas si le programme de A est aussi efficace ou presque aussi efficace que celui de B, vous n'avez pas assez d'informations pour trancher. Si l'organisme A dépense si peu en administration, c'est peut-être parce qu'il ne dépense rien en supervision et en évaluation. Par conséquent, les responsables de A ne découvriront jamais que leur programme est inadapté aux parties du monde où ils tentent d'agir, et que seulement 10 % des fonds aident réellement les pauvres. L'organisation B fait l'objet d'évaluations détaillées de la part de son personnel qualifié et, en cessant de financer les programmes qui ne fonctionnent pas, parvient à garantir que 90 % d'entre eux aident les pauvres. Si vous saviez cela, vous pourriez calculer qu'en donnant à A, 8 % de votre don est consacré à l'administration et à la collecte de fonds, que 83 % ne sert à rien, et que 9 % aide directement les pauvres, alors que si vous donnez à B, 28 % de votre don sert à l'administration et à la collecte de fonds, 7,2 % ne sert à rien, et 64,8 % aide directement les pauvres. B est donc le meilleur choix.

GiveWell occupe l'extrémité opposée du spectre par rapport à Charity Navigator. Au lieu de vouloir évaluer toutes sortes d'organisations caritatives, il s'est concentré en priorité sur celles qui aident les pauvres. Après avoir d'abord étudié des organisations prometteuses qui opèrent aux États-Unis ainsi que dans les pays en développement, GiveWell a décidé, essentiellement pour les raisons évoquées au chapitre 10, que les interventions visant à aider les pauvres des pays en développement avaient des chances d'être plus rentables que celles qui cherchent à secourir les pauvres des pays plus riches. L'association a donc cessé d'évaluer les organisations qui n'ont pas pour objectif d'aider les pauvres dans le monde. Elle a examiné des centaines d'organisations qui s'intéressent aux pauvres des pays en développement, et les plus prometteuses sont présentées de manière très approfondie. Seules quelques-unes sont recommandées. Cela ne signifie pas que GiveWell en conclut que les autres organisations ont un mauvais rapport coût-efficacité, mais simplement que l'on manque de

preuves garantissant qu'elles font réellement du bien de manière rentable. En l'absence de telles preuves, GiveWell rédige un rapport sur les organisations étudiées, mais ne les recommande pas.

Plus récemment, les exigences de GiveWell l'ont poussé à se concentrer non plus sur des organisations particulières, mais sur des types spécifiques d'intervention. La raison de ce changement est que GiveWell est mécontent des informations fournies par les organisations elles-mêmes, par autoévaluation. Les données vraiment fiables ne sont fournies que par la recherche universitaire portant sur certains types d'intervention (par exemple, la distribution de moustiquaires imprégnées d'insecticide pour réduire l'impact du paludisme ; la distribution de vermifuges aux enfants ; l'allocation d'aides financières en liquide aux familles pauvres) et non sur les organisations qui procèdent à ces interventions. On pourrait donc décrire ainsi le mode d'investigation actuel de GiveWell : d'abord identifier les interventions pour lesquelles il est avéré que les effets sont positifs, puis enquêter sur les organisations qui mettent en œuvre ces interventions clairement bénéfiques. Les organisations qui encouragent des rapports indépendants et exigeants sur leurs interventions, qui sont transparentes et prêtes à tirer les enseignements de ce genre d'études ont plus de chances d'être recommandées par GiveWell.

GiveWell ne peut pas enquêter sur les organismes qui multiplient les actions diverses dont l'efficacité n'est pas démontrable, même si, parmi tous ces programmes, certaines interventions sont manifestement bénéfiques. Voilà pourquoi aucune des grandes organisations caritatives (Oxfam, Care, la Croix-Rouge internationale, Médecins sans frontières, l'Unicef, Save the Children, World Vision) ne figure sur la liste des associations recommandées par GiveWell. Il est difficile, soutient GiveWell, d'évaluer le bien accompli par un dollar donné à une organisation qui le partage entre de nombreuses activités, dont seules certaines bénéficient clairement aux gens qu'elles cherchent à aider. Certaines de ces organisations proposent aux donateurs de donner spécifiquement pour tel ou tel projet, mais GiveWell doute que cela suffise à faire une vraie différence. Car l'organisation reçoit aussi des dons sans affectation précise et définit sans doute ses propres priorités parmi tous ses projets. Si les dons individuels convergent vers un ou deux projets et laissent les autres sans financement, l'organisation orientera probablement vers les projets sous-financés les fonds donnés sans

affectation précise. Orienter un don vers un projet spécifique n'affecte donc pas nécessairement la réussite du projet ni même son ampleur.

En 2013, GiveWell ne recommandait que trois organisations caritatives : deux sont spécialisées dans le traitement des infections parasitaires qui rendent les enfants anémiques et freinent leur scolarité, la troisième est GiveDirectly, dont nous avons vu au chapitre 5 qu'elle a été créée pour distribuer de l'argent liquide directement aux personnes très pauvres. Ses interventions ont été évaluées par des essais randomisés contrôlés, ce moyen grâce auquel les sociétés pharmaceutiques testent les nouveaux médicaments. Avant l'intervention, un ensemble de bénéficiaires potentiels est identifié et l'on mesure leur santé et leur bien-être. En général, il s'agit d'individus, mais il peut aussi s'agir de villages entiers. La moitié d'entre eux sont sélectionnés au hasard pour bénéficier de l'intervention, à l'exclusion des autres. À la fin de l'essai, de nouvelles mesures sont prises sur les deux groupes. La randomisation permet d'isoler l'impact de l'intervention par rapport aux autres changements qui peuvent se produire dans la région au même moment⁷.

Les essais randomisés contrôlés sont reconnus comme un critère absolument probant en matière de santé. Ils ont souvent montré que des médicaments ou des traitements largement utilisés étaient inefficaces ou moins efficaces que d'autres solutions disponibles, et ils peuvent en faire autant pour les projets d'aide. Par exemple, dans beaucoup de pays en développement, les enfants – les filles, surtout – ne passent pas assez de temps à l'école, même quand la scolarité est gratuite, pour s'instruire comme ils le devraient. Afin de changer cela, les stratégies suivantes ont été suggérées :

- transferts d'argent en espèces sans condition pour les filles ;
- transferts en espèces pour les filles, sous condition d'assiduité à l'école ;
- bourses au mérite pour les filles ;
- uniformes gratuits pour l'école primaire ;
- distribution de vermifuges dans les écoles primaires ;
- sensibilisation des parents sur les salaires que touchent les individus ayant eu une scolarité plus longue.

Toutes ces stratégies sont susceptibles de fonctionner. Quand les

ressources dédiées à l'éducation sont rares – ce qui est toujours le cas, surtout dans les pays en développement –, laquelle mettre en œuvre ? En l'absence d'essais randomisés, impossible de le savoir. Mais le Jameel Poverty Action Lab les a testées et a découvert que la dernière de la liste était de loin la plus rentable. Cent dollars consacrés à informer les parents sur les salaires supérieurs permis par une scolarité plus longue se traduisent par ce chiffre stupéfiant : 20,7 années supplémentaires à l'école, en moyenne ! La distribution de vermifuges dans les écoles primaires est aussi très rentable, avec 13,9 années supplémentaires en classe pour 100 dollars dépensés. Parmi les autres interventions, les deux premières sont relativement inefficaces, puisque dans les deux cas, on gagne moins d'une année supplémentaire en dépensant 100 dollars ; les transferts en espèces, en effet, qu'ils soient conditionnels ou inconditionnels, permettent de gagner moins d'un dixième d'année supplémentaire pour 100 dollars⁸. La méthode la plus efficace apporte donc plus de deux cents fois les bienfaits des deux moins efficaces, ce qui signifie que, sur 100 dollars consacrés aux méthodes les moins efficaces, 99,50 dollars sont dépensés en pure perte. Les ressources étant limitées et l'éducation si importante pour l'avenir des enfants, ce gâchis signifie que de nombreux êtres humains ne développent pas leur plein potentiel.

En 2013, Jacob Goldstein et Dave Kestenbaum, de l'émission de radio *Planet Money*, sont allés au Kenya pour comparer l'action de GiveDirectly et celle de Heifer International, qui donne des vaches aux pauvres. GiveDirectly a permis à des chercheurs indépendants de se livrer à un essai randomisé contrôlé sur l'impact de ses transferts en espèces. Paul Niehaus a suggéré à Goldstein et Kestenbaum que, pour savoir s'il vaut mieux donner de l'argent ou des vaches, le meilleur moyen était de se livrer à un essai similaire, de façon à comparer les deux interventions. Goldstein et Kestenbaum ont soumis l'idée à Elizabeth Bintliff, vice-présidente des programmes africains de Heifer International. Réponse : « Nous ne sommes pas là pour faire des expériences. Ce qui est en jeu, c'est la vie de personnes réelles, et nous devons faire ce qui nous semble juste. Nous ne pouvons pas faire d'expériences avec la vie des gens. Ce sont simplement... Ce sont des êtres humains. C'est trop important⁹. »

Mme Bintliff n'est pas la première à prétendre que les essais randomisés sont contraires à l'éthique. D'ordinaire, l'objection éthique aux essais

randomisés vient de ce que, pour obtenir le groupe contrôle nécessaire, il faut priver de l'intervention une moitié de la population qui pourrait en bénéficier. Cette objection aurait plus de force si nous avions de bonnes raisons de penser que l'intervention est bénéfique *et si* nous avions la possibilité de la proposer à tous ceux qui en ont besoin. Cependant, Heifer International ne dispose probablement pas des ressources nécessaires pour cela. Et si, de toute façon, tout le monde ne peut pas bénéficier de l'intervention, on voit mal ce qui s'opposerait, sur le plan éthique, au fait d'apprendre si ladite intervention est, ou pas, réellement bénéfique. En tout cas, ce que proposait Niehaus n'était pas de comparer le fait d'offrir une vache à des pauvres ou ne rien faire pour eux, mais de donner une vache ou de donner une somme en liquide. Heifer International ne pouvait savoir à l'avance si dépenser de l'argent pour fournir du bétail aux gens donnait de meilleurs résultats que des dons directs en liquide.

Les essais randomisés contrôlés portant sur les médicaments et traitements médicaux sont aussi « des expériences avec la vie des gens », mais quand ces essais respectent les directives fixées par les organismes de recherche internationaux, ils sont généralement considérés non seulement comme autorisés, mais comme obligatoires. À long terme, ils sauvent des vies. À ceux qui jugent immoral de faire « des expériences avec la vie des gens », il faut répondre que l'alternative – ne pas utiliser les ressources disponibles pour améliorer la vie du maximum de personnes possible – est bien pire. En refusant de soumettre son action à ce test, Heifer International semble redouter que l'issue ne s'avère pas favorable à son type d'intervention spécifique.

Néanmoins, les essais randomisés contrôlés ont leurs inconvénients et leurs limites. Dans certains cas, en effet, l'essentiel du budget sert à acheminer les individus compétents jusqu'à des villages reculés. Si l'on veut pratiquer un essai randomisé à l'échelle d'un village – comme c'est parfois nécessaire – et vu qu'une partie de l'essai consiste à ne pas intervenir, alors il faut se rendre dans deux fois plus de villages pour obtenir les mesures de base, ce qui peut pratiquement doubler le coût du projet. Oxfam America, par exemple, a voulu procéder à un essai randomisé pour son programme « Savings for Change », qui encourageait les femmes de villages ruraux du Mali à créer des systèmes d'épargne, permettant à chaque membre d'emprunter de l'argent quand il en a besoin. L'essai impliquait d'enquêter

sur 6 000 foyers dans 500 villages. Oxfam craignait la réaction des donateurs lorsqu'ils apprendraient que près de la moitié de leurs dons serait consacrée à des recherches au lieu d'aider directement les gens. Le dilemme fut résolu quand Innovations for Poverty Action accepta de financer l'essai. Ce groupe de recherche lève des fonds auprès de fondations de prévoyance, d'agences gouvernementales, d'entreprises et de particuliers pour identifier ce qui fonctionne ou non en matière de lutte contre la pauvreté (en l'occurrence, l'étude d'Oxfam a révélé des bienfaits notables dans certains domaines, notamment la sécurité alimentaire, mais pas en ce qui concerne la santé, la scolarisation, l'investissement dans les petites entreprises ni, curieusement, l'émancipation des femmes. Peut-être que les effets mettent plus de temps à se manifester dans ces domaines. Ou bien il est possible que l'intervention ait eu moins d'impact que ne l'espéraient les concepteurs du projet)¹⁰.

La principale limite des essais randomisés contrôlés vient de ce qu'ils ne peuvent être utilisés que pour certains types d'intervention, en particulier celles qui se font à petite échelle, avec quelques centaines ou milliers d'individus ou de villages, sur des échantillons assez grands pour donner des résultats significatifs sur le plan statistique. Ils ne conviennent donc pas pour évaluer les interventions à l'échelle d'un pays entier, ni pour les programmes d'aide nationale ou internationale. Oxfam consacre ses ressources à la fois à l'aide directe et au travail de sensibilisation : l'aide effective rend son discours plus crédible, estime Oxfam, qui juge par ailleurs vital de lutter autant que possible contre les causes de la pauvreté. La dimension politique de son action attire évidemment ceux qui craignent que les formes d'aide plus traditionnelles ne soient qu'un emplâtre posé sur les symptômes de la pauvreté, qui n'en attaque pas les racines profondes.

Parfois, il est possible d'estimer les coûts et les bienfaits des campagnes de sensibilisation de manière à en faire ressortir la valeur. Oxfam s'intéresse depuis longtemps aux industries extractives pétrolière et minière, qui privent souvent de terre les plus pauvres ou polluent les rivières dont la population dépend pour la pêche, l'irrigation et l'eau potable. Certaines industries extractives fournissent emplois et revenus à l'économie locale, d'autres pas. En 2007, quand d'importants gisements de pétrole et de gaz ont été découverts au Ghana, Oxfam s'est demandé qui empocherait les bénéfices. Même si le Ghana est globalement considéré comme une démocratie bien gouvernée, il n'était pas du tout certain que cette nouvelle source de revenus

profite aux pauvres, qui constituent environ un quart de la population ghanéenne. Au cours des sept années suivantes, Oxfam a soutenu ses partenaires au Ghana dans leur effort pour ouvrir un dialogue avec le gouvernement, dans leur revendication d'une transparence accrue et d'une responsabilité publique dans l'industrie pétrolière et gazière. Les Ghanéens les plus pauvres étant pour la plupart de petits fermiers, Oxfam et ses partenaires locaux ont décidé de faire campagne sur le thème « Le pétrole pour l'agriculture », afin de garantir qu'une proportion substantielle des recettes pétrolières serve à aider les cultivateurs pauvres. Oxfam a financé des recherches et des forums de discussion pour débattre de l'usage des bénéfices de l'industrie pétrolière, et a aidé ses partenaires locaux à renforcer la prise de conscience du problème par l'opinion publique et à organiser des rencontres avec de hauts dirigeants. La campagne d'Oxfam a aussi convaincu la Banque mondiale et le Fonds monétaire international d'examiner comment les revenus pétroliers du Ghana seraient utilisés. La campagne a remporté un premier succès quand le budget 2014 du pays a attribué à l'agriculture 15 % des revenus pétroliers nationaux, soit une hausse de 23 % par rapport à l'année précédente. Le budget 2014 du Ghana prévoit approximativement 777 millions de dollars en revenus pétroliers, donc 15 % de cette somme représente 116 millions, dont la grande majorité est destinée à « la lutte contre la pauvreté agricole ». La contribution financière d'Oxfam à ce résultat s'élevait à 75 000 dollars en aide à ses partenaires et 50 000 dollars supplémentaires pour la phase suivante de la campagne, censée s'assurer que l'argent serait dépensé comme convenu¹¹. Les frais indirects comme les heures de travail du personnel et les voyages au Ghana ne sont pas inclus dans ces chiffres, mais il suffirait probablement d'arrondir l'investissement à 200 000 dollars pour en couvrir la totalité. Ce que l'on ne peut pas savoir, en revanche, c'est quelle part des revenus pétroliers aurait été consacrée à l'agriculture, et plus précisément à la lutte contre la pauvreté agricole, si Oxfam ne s'en était pas mêlé. Le gouvernement serait peut-être parvenu au même résultat heureux sans l'intervention d'Oxfam. Plus vraisemblablement, sans l'action d'Oxfam, une partie des revenus aurait sans doute servi à aider les cultivateurs pauvres, mais dans une proportion bien moindre. Quoi qu'il en soit, étant donné le montant extrêmement modeste investi par Oxfam au regard des sommes en jeu, même si l'on s'en tient à une estimation prudente pour dire qu'Oxfam a

augmenté de 1 % la probabilité que 15 % de plus des revenus pétroliers servent à aider les Ghanéens vivant dans une pauvreté extrême (et donc que, sans cela, les revenus du pétrole n'auraient pas du tout été affectés à ce poste), l'action de cette organisation caritative a malgré tout une valeur attendue de 1 % de 116 millions de dollars, soit 1,16 million. Pour une dépense de 200 000 dollars, le retour sur investissement est de 580 %. Autre façon de calculer : on peut se demander quelle est la probabilité pour que la campagne d'Oxfam ait augmenté d'au moins 10 millions de dollars la part des revenus pétroliers reversée aux pauvres. Là encore, même si nous estimons cette probabilité à seulement 10 %, en admettant qu'à 90 % la campagne d'Oxfam n'a pas changé grand-chose ou a entraîné une différence de moins de 10 millions, alors les 200 000 dollars dépensés par Oxfam ont eu une valeur attendue de 10 % de 10 millions, soit 1 million de dollars, ce qui représente encore un retour sur investissement de 500 %. En outre, ce retour est calculé uniquement sur la répartition du budget 2014 ; si, comme attendu, les recettes pétrolières continuent à affluer pendant plusieurs années, et que le principe des 15 % est conservé, le retour cumulé serait bien plus élevé. Bien sûr, cela suppose que le gouvernement n'invoque pas l'attribution de l'argent du pétrole à l'agriculture comme prétexte pour réduire ses autres dépenses dans ce domaine. Il reste également à voir dans quelle mesure les programmes profitent réellement aux petits exploitants qu'ils sont censés aider. Il est donc trop tôt pour se prononcer, mais en l'occurrence, Oxfam a des raisons d'être optimiste quant à ses dépenses de sensibilisation.

Une autre campagne de sensibilisation menée par Oxfam semble bénéficier aux pauvres : le projet international appelé « Behind the Brands » (Derrière les marques), qui vise à examiner les pratiques de dix des plus grandes sociétés produisant alimentation et boissons sur des points éthiquement sensibles, comme le traitement réservé aux petits fermiers, l'usage durable de l'eau et des terres, le changement climatique et l'exploitation des femmes. Dans le cadre de cette campagne, Oxfam a dévoilé les méthodes d'acquisition des terres par les producteurs de sucre qui fournissent quelques-unes des grandes marques : pour étendre la production, on chasse les pauvres des terres qu'ils habitent depuis des générations, sous prétexte qu'ils n'ont aucun titre officiel de propriété. Dans le Pernambuco, un État du nord-est du Brésil, un groupe de familles de

pêcheurs vivait ainsi depuis 1914 sur les îles de l'estuaire du Sirinhaém. En 1998, la raffinerie de sucre Usina Trapiche a cherché à s'emparer de ce terrain. Selon le témoignage des insulaires, la raffinerie a ensuite détruit leurs maisons et leurs fermes, menaçant d'autres violences ceux qui ne partaient pas. Quand les familles de pêcheurs ont reconstruit leurs maisons, celles-ci ont été incendiées. Coca-Cola et Pepsi utilisent le sucre d'Usina Trapiche dans leurs produits, mais jusqu'à la campagne d'Oxfam, ces deux marques n'avaient toute responsabilité dans la conduite de leurs fournisseurs. Oxfam a demandé aux dix géants de donner l'exemple en matière d'éthique, en exigeant que leurs fournisseurs obtiennent le consentement libre et informé des communautés locales et indigènes avant d'acquérir des terres. Nestlé fut le premier à adhérer pleinement à ce principe. Coca-Cola a ensuite adopté une politique de tolérance zéro dans les cas d'accaparement des terres par ses fournisseurs et embouteilleurs, et s'est engagé à divulguer le nom de ses fournisseurs de canne à sucre, de soja et d'huile de palme ; la firme prévoit aussi des évaluations sur le plan social, environnemental et des droits de l'homme, et elle a promis de se pencher sur le conflit opposant Usina Trapiche aux habitants de l'estuaire de la Sirinhaém. En 2014, Pepsi a également accepté le principe de responsabilité pour ses fournisseurs. Associated British Foods, principal producteur de sucre en Afrique et également membre des dix géants de l'agroalimentaire, a désormais adopté le même principe¹². Les gains dus à l'engagement d'Oxfam sont plus difficiles à quantifier que dans le cas des revenus pétroliers du Ghana, mais à long terme, ils pourraient eux aussi s'avérer substantiels.

La sensibilisation politique est une option attrayante, qui répond notamment aux critiques selon lesquelles l'aide directe ne traite que les symptômes de la pauvreté globale sans s'en prendre à ses causes. Œuvrer à modifier des pratiques commerciales inéquitables, qui désavantagent les pays en développement, est un moyen d'attaquer au moins certaines des causes de la pauvreté. Nous pouvons, par exemple, tenter de réduire l'impact de ce qu'on appelle la malédiction des ressources, ce paradoxe selon lequel, dans les pays pauvres, la découverte de ressources naturelles (pétrole, minerais...) peut ne rien changer au niveau de pauvreté, voire aggraver la situation. Ce qu'il se passe, en général, c'est que la grande industrie exportatrice fait augmenter la valeur de la monnaie nationale, rendant ainsi les industries manufacturières locales moins concurrentielles sur les marchés

internationaux. Et comme le secteur manufacturier est souvent plus gourmand en main-d'œuvre que l'extraction pétrolière ou minière, cela peut accentuer le chômage. Autre facteur : la corruption. Dans de nombreux cas où les entreprises étrangères paient des milliards de dollars en droits d'accès aux ressources, l'essentiel de cet argent remplit les poches de fonctionnaires gouvernementaux, qui le placent sur des comptes secrets à l'étranger. Ainsi, les flux financiers illicites provenant de pays en développement riches en ressources sont souvent plusieurs fois supérieurs à la somme totale de l'aide reçue par ce même pays. L'Angola, par exemple, a connu entre 2000 et 2008 des flux financiers illicites s'élevant à 34 milliards de dollars, soit environ neuf fois plus que ce que le pays a reçu à la même époque comme aide officielle au développement¹³. Bien entendu, les habitants du pays, à qui cette richesse devrait revenir, s'en trouvent lésés, mais ce n'est pas là le pire. Cette richesse, à la portée de quiconque réussit à prendre le contrôle du gouvernement, augmente les risques de coup d'État militaire ou d'insurrection armée, qui peut dégénérer en désastreuse guerre civile. Pour cette raison, nombre d'organisations de lutte contre la pauvreté adhèrent à l'Extractive Industries Transparency Initiative, et collaborent avec les gouvernements et les entreprises pour imposer des normes internationales de transparence, tant aux entreprises étrangères pour leur paiement des droits d'accès qu'aux gouvernements des pays riches en ressources pour le montant et l'utilisation de l'argent qu'ils touchent. Si cette initiative peut avoir un impact sur la corruption entourant les industries extractives, ce sera un usage très efficace des fonds qu'y consacrent les organisations de lutte contre la pauvreté.

L'association ONE, cofondée par Bono, le chanteur de U2, est la plus grande organisation de sensibilisation à se consacrer à la lutte contre l'extrême pauvreté. Elle emploie environ 160 personnes et revendique plus de 4 millions de membres, qu'elle sollicite pour signer des pétitions ou contacter des dirigeants politiques ; elle n'exige aucun don financier¹⁴. Les fonds de ONE viennent presque entièrement de subventions versées par des fondations. Celles-ci en ont-elles pour leur argent ? Parfois, il semble bien que oui. En 2011, ONE a fait campagne pour que les nations s'engagent davantage auprès de GAVI, l'Alliance globale pour les vaccins et l'immunisation. En juin 2011, les dons promis à GAVI ont atteint un total de 4,3 milliards de dollars, soit plus de cent fois les dépenses totales de

ONE (29 millions de dollars cette année-là). Mais jusqu'à quel point ONE peut-elle s'en attribuer le mérite ? Si elle peut revendiquer ne serait-ce que 1 % de ce succès, alors la proportion – quelle qu'elle soit – de ses dépenses consacrée à cette campagne a été dépensée à bon escient. ONE a mené d'autres campagnes en 2011, notamment une campagne pour faire de l'Appel conjoint pour la Corne de l'Afrique l'un des mieux financés des appels de l'ONU pour une urgence humanitaire ; en outre, ONE a également participé avec succès à une campagne visant à convaincre la Commission européenne de proposer une loi imposant la transparence aux industries extractives. La même année, ONE a étudié et rendu publiques les mesures prises par les pays du G8 pour tenir les engagements financiers pris lors du sommet de L'Aquila en 2009. Il est vrai que 2011 a peut-être été une année particulièrement faste. En 2012, une année d'austérité économique en Europe, la principale réussite de ONE fut de limiter les coupes dans les budgets d'aide des gouvernements européens. Par rapport au budget d'aide des États-Unis, ces budgets européens sont en général à la fois plus importants en pourcentage du PNB et mieux ciblés pour aider les pauvres. En cherchant à limiter l'ampleur des coupes budgétaires, ONE fit sans doute encore bon usage de son argent¹⁵.

GiveWell s'est associé avec Good Ventures, la fondation philanthropique créée par Cari Tuna et son mari, Dustin Moskovitz, chef d'entreprise spécialisé dans le web, pour lancer l'Open Philanthropy Project. Le but de ce nouveau projet est d'enquêter sur un panel de dons possibles bien plus grand que ne peut le faire GiveWell en évaluant et recommandant des organisations caritatives spécifiques. Affranchi des contraintes liées à la méthodologie rigoureuse de GiveWell, l'Open Philanthropy Project a rédigé plusieurs rapports, sur des sujets comme le financement de la recherche scientifique, la réduction du risque de catastrophes à l'échelle mondiale ou encore la tentative de réforme du système judiciaire pénal des États-Unis. L'un de ces bilans est un plaidoyer pour que les États-Unis augmentent et améliorent leur aide aux pays étrangers. Après avoir mentionné plusieurs exemples de campagnes de sensibilisation politique ayant contribué à un résultat souhaitable, le rapport conclut qu'il faudrait approfondir l'étude pour pouvoir affirmer que, de façon générale, les groupes d'influence philanthropiques contribuent réellement aux résultats visés. Mais, ajoute le rapport, s'il s'avérait que ces organisations ont bien un impact, alors le

retour sur investissement « serait sans doute considérable¹⁶ ». Autrement dit, nous ne pouvons pas, à l'heure qu'il est, savoir si la sensibilisation politique est un meilleur moyen de dépenser son argent que les programmes d'aide directe.

15

Empêcher l'extinction de l'humanité

Se pourrait-il que nous connaissions un jour le même sort que les dinosaures ? Il est à présent généralement admis qu'un gros astéroïde ou une comète a percuté la Terre il y a environ soixante-cinq millions d'années, projetant tellement de poussière dans l'atmosphère que la planète est devenue trop froide pour que les dinosaures survivent. Selon la NASA, les collisions avec de gros objets se produisent dans l'espace « en moyenne une fois tous les 100 000 ans, voire moins souvent encore¹ ». La prochaine fois, si l'objet est assez gros, il éliminera peut-être notre espèce. Le Near Earth Object Program de la NASA détecte et suit déjà les astéroïdes qui pourraient présenter un risque de collision avec la Terre. Devrions-nous aussi consacrer de l'argent au développement de notre capacité à détourner les objets qui nous fonceraient dessus ? Et qu'en est-il des autres risques d'extinction ? Certes, ces risques sont très faibles, mais l'extinction humaine serait très grave, de l'avis de la plupart des gens. Si nous cherchons à faire le maximum de bien ou à empêcher le maximum de mal, nous ne devons pas négliger les risques mineurs de catastrophes majeures.

Nick Bostrom, directeur du Future of Humanity Institute à l'université d'Oxford, parle de *risque existentiel* pour désigner une situation où « un événement néfaste anéantirait toute vie intelligente née sur Terre ou en réduirait le potentiel de manière permanente et drastique² ». Il précise bien « toute vie intelligente née sur Terre », parce que ce qui compte, c'est le type de vie – est-elle intelligente ? a-t-elle des expériences positives ?, etc. – et non l'espèce. Il peut y avoir de la vie intelligente ailleurs dans l'univers, mais l'univers n'est pas comme une vallée de montagne où, si un troupeau de cerfs est tué, d'autres herbivores viennent bientôt remplir cette niche écologique vacante. L'univers est si vaste et si peu densément peuplé de vie intelligente que l'extinction de la vie intelligente terrestre laisserait un vide qui aurait

peu de chances d'être vite comblé, et réduirait donc considérablement le nombre d'êtres intelligents au monde.

Quels sont les principaux risques existentiels ? Dans quelle mesure sommes-nous capables de les réduire ? À part le risque de collision d'un astéroïde avec notre planète, voici quelques-unes des causes qui pourraient entraîner notre extinction :

- *Guerre nucléaire* : bien que le danger semble s'éloigner depuis la fin de la guerre froide, les puissances nucléaires possèdent encore environ dix-sept mille ogives nucléaires, plus qu'il n'en faut pour cause l'extinction de tous les grands animaux de la planète, y compris les humains³.

- *Pandémie d'origine naturelle* : le XXI^e siècle a déjà vu apparaître plusieurs nouveaux virus mortels, pour lesquels il n'existe aucun remède. Par chance, aucun n'était très contagieux, mais cela pourrait changer.

- *Pandémie causée par le bioterrorisme* : des virus pourraient être délibérément fabriqués, qui seraient à la fois mortels et très contagieux.

- *Réchauffement planétaire* : selon les prévisions les plus vraisemblables, le réchauffement de la planète entraînera des catastrophes régionales au cours du prochain siècle, mais pas l'extinction humaine. La grande inconnue, ce sont les boucles de rétroaction. Par exemple, les émissions de méthane causées par la fonte du permafrost sibérien pourraient aller jusqu'à rendre la planète inhabitable sinon dans les cent ans à venir, du moins dans les cinq cents ans à venir. Ce genre de délai nous laisse le temps de coloniser une autre planète, mais il est difficile d'avoir tout à fait confiance en cette solution.

- *Accident nanotechnologique* : ce scénario implique de minuscules robots s'autoreproduisant jusqu'à envahir toute la planète. On parle aussi de « gelée grise ». Espérons que cela restera de l'ordre de la science-fiction.

- *Recherche en physique produisant de la « matière étrange » hyperdense* : le développement de dispositifs comme le Grand collisionneur de hadrons pourrait, spéculent certains, créer une matière si dense qu'elle attirerait les noyaux voisins jusqu'à ce que toute la planète devienne une sphère hyperdense d'environ cent mètres de diamètre.

- *Intelligence artificielle super-intelligente et hostile* : certains informaticiens pensent qu'à un moment du présent siècle, l'intelligence artificielle surpassera l'intelligence humaine et s'affranchira du contrôle humain. Si

c'est le cas, elle pourrait être suffisamment hostile aux humains pour nous éliminer.

Dans certains de ces scénarios, il n'est pas facile de déterminer l'ampleur du risque. Dans d'autres, nous pouvons estimer le risque mais nous ne savons pas comment le réduire. J'ai ouvert ce chapitre sur la collision avec un astéroïde parce que, dans ce cas précis, nous avons une vague idée des risques et de comment les réduire. Si une collision avec un astéroïde assez gros pour causer notre extinction risque d'arriver « une fois tous les 100 000 ans, voire moins souvent encore », comme le dit la NASA, nous pouvons d'abord nous demander que faire si cette fourchette est correcte, puis nous interroger sur la nuance qu'introduit la précision « voire moins souvent encore ». Donc, en partant de l'idée qu'une telle collision peut se produire tous les cent mille ans, le risque qu'elle se produise au cours du prochain siècle est de 1 sur 1 000. Comme je l'ai dit, la NASA recherche les objets dans l'espace qui pourraient entrer en collision avec nous, mais si elle découvrait aujourd'hui qu'un gros objet arrive sur nous, nous n'aurions pas la capacité technique d'y remédier. On ne sait pas trop si le système de repérage de la NASA nous préviendra à temps pour acquérir cette capacité – par exemple, en construisant une fusée à ogive nucléaire qui puisse intercepter l'astéroïde et le dévier de sa trajectoire. Nous pourrions cependant y travailler dès à présent. Disons que, pour mener à bien ce projet au cours de la décennie à venir, il faudrait 100 milliards de dollars. Si nous pensons que l'engin aura une durée de vie utile de cent ans, alors il n'y a qu'1 chance sur 1 000 pour que nous l'utilisions. Autrement, nous aurons jeté 100 milliards par la fenêtre. Pour que cette dépense ait du sens, il nous faut attribuer à l'empêchement de l'extinction humaine une valeur supérieure à $1\,000 \times 100$ milliards, soit plus de 100 billions de dollars. Comment juger un tel chiffre ? Des agences gouvernementales américaines comme l'Environmental Protection Agency et le Department of Transportation ont estimé la valeur d'une vie humaine pour déterminer combien il vaut la peine de dépenser pour éviter un décès. Les estimations actuelles vont de 6 à 9,1 millions de dollars⁴. Si nous supposons que la collision se produira au milieu du siècle, en 2050, quand la population mondiale devrait atteindre les 10 milliards d'individus, un chiffre de 100 billions situe chaque vie humaine à seulement 10 000 dollars. Sur la base des estimations des agences

gouvernementales américaines, 100 billions ne couvrent même pas la valeur des vies des plus de 300 millions de citoyens américains qui seraient tués. Cela suggère que, si un gros astéroïde risque de nous percuter une fois tous les cent mille ans, élaborer de quoi le détourner serait un excellent investissement.

Qu'en est-il si nous retenons le « voire moins souvent encore » par lequel la NASA nuance son affirmation sur la fréquence vraisemblable de la collision, réduisant ainsi les risques de la voir se produire au cours du prochain siècle, de 1 sur 1 000 à 1 sur 100 000 (ce qui revient à dire qu'une telle collision ne se produit qu'une fois tous les dix millions d'années) ? Si 100 milliards de dollars permettent d'éliminer ce risque, même bien moindre, l'investissement reste intéressant puisqu'il évalue encore la vie humaine au coût relativement modeste de 1 million de dollars.

Jusque-là, nous n'avons pris en compte que la perte de vie des humains existant à l'époque de la collision. Or, il faut aussi penser à l'extinction d'autres espèces vivant sur notre planète et à la perte des générations futures d'êtres humains. Pour simplifier, concentrons-nous sur ces dernières. Quelle différence cela fait-il ? Derek Parfit pose la question en nous invitant à comparer trois issues possibles pour la planète :

- 1. la paix ;
- 2. une guerre nucléaire qui tue 99 % de la population mondiale existante ;
- 3. une guerre nucléaire qui tue 100 % de l'humanité.

Parfit formule ensuite ce commentaire :

La solution 2 serait pire que la 1, et la 3 pire que la 2. Où se situe la plus grande différence ? La plupart des gens pensent que c'est entre 1 et 2. La différence entre 2 et 3 me paraît *beaucoup plus grande* [...]. La Terre restera habitable pendant encore au moins un milliard d'années. La civilisation n'est apparue qu'il y a quelques milliers d'années. Si nous ne détruisons pas l'humanité, ces quelques milliers d'années pourraient n'être qu'une infime fraction de toute l'histoire humaine civilisée. La différence entre les solutions 2 et 3 est peut-être la différence entre cette infime fraction et tout le reste de cette histoire. Si nous comparons cette histoire possible à une journée, ce qui s'est passé jusqu'ici n'est qu'une fraction de seconde⁵.

Bostrom adopte un point de vue similaire, en commençant par nous inviter à « supposer que, la qualité et la durée de la vie étant constantes, peu importe le lieu où elle se déroule pour déterminer sa valeur, et peu importe

si elle existe déjà ou si elle n'advient qu'à la suite d'événements et choix futurs⁶ ». Ce présupposé implique que la valeur perdue lorsqu'une personne existante meurt n'est pas plus grande que la valeur perdue lorsqu'un enfant n'est pas conçu, si la qualité et la durée de ces deux vies sont les mêmes. En pratique, d'autres facteurs, comme le chagrin causé à la famille de la personne existante, affecteraient notre jugement d'ensemble si nous comparons la mort d'une personne à la non-conception d'une autre. Bostrom n'aborde que la question abstraite de la valeur d'une vie et il ne dit pas que rien d'autre ne compte ; néanmoins, concevoir ainsi la valeur d'une vie, c'est pousser encore plus loin l'idée d'impartialité évoquée au chapitre 7 dans toute sa dimension polémique.

Si nous acceptons l'hypothèse de Bostrom et si, comme Parfit et Bostrom le font manifestement, nous admettons que la vie en soi a une valeur positive – soit telle qu'elle est déjà, soit telle qu'elle a des chances de devenir –, alors la valeur perdue par l'extinction humaine rendrait dérisoire la mort des 10 milliards d'individus qui seraient tués si l'extinction advenait en 2050. Reprenant l'affirmation de Parfit (la Terre restera habitable pendant un milliard d'années), Bostrom suggère que, sans optimisme excessif, on peut supposer qu'elle sera capable de nourrir une population de 1 milliard de personnes pendant cette période. Cela représente 1 milliard de milliards – c'est-à-dire 10^{18} ou un trillion – d'années de vie humaine. Et encore, ce chiffre énorme est dérisoire comparé aux chiffres auxquels parvient Bostrom dans son livre *Superintelligence*, où il envisage le nombre de planètes que nous serions capables de coloniser à l'avenir et la possibilité de développer des esprits conscients qui existeraient comme opérations informatiques plutôt que comme cerveaux biologiques. En tenant compte de ces ordinateurs conscients, Bostrom en arrive à un nombre possible de vies mentales égal à 10^{58} . Pour nous aider à comprendre une telle quantité, il écrit : « Si nous représentons tous les moments de bonheur ressentis pendant une vie entière par une unique larme de joie, alors le bonheur de ces âmes pourrait à chaque seconde emplir et remplir les océans de la planète, et le faire pendant cent milliards de milliards de millénaires. Il est vraiment important de nous assurer que ce sont vraiment des larmes de joie⁷. » Cela dit, il n'est pas nécessaire d'accepter ces scénarios plus spéculatifs pour montrer que, si nous adoptons l'hypothèse de Bostrom sur la valeur d'une vie humaine, la réduction du risque existentiel domine les

calculs de l'utilité attendue. Même le chiffre plus « raisonnable » de 10¹⁸ années de vie est si énorme que l'utilité attendue d'une très modeste réduction du risque d'extinction humaine écrase toutes les autres bonnes actions que nous pourrions accomplir.

S'il est si important de réduire le risque existentiel, pourquoi cette approche attire-t-elle si peu l'attention ? Bostrom propose plusieurs raisons. Il n'y a jamais eu de catastrophe existentielle, donc cette perspective semble improbable. En outre, le terrain est occupé par « les dingues et autres prophètes de l'apocalypse ». Par ailleurs, on retrouve ici les barrières psychologiques qui empêchent les gens de donner davantage pour réduire la pauvreté mondiale : le manque de victimes identifiables et la diffusion de la responsabilité qui se produit quand aucun individu, organisme ou nation n'est plus responsable qu'un(e) autre⁸. J'ai dit que les altruistes efficaces ont tendance à être plus influencés par le raisonnement que par les émotions et sont donc plus susceptibles de donner là où ils peuvent faire le maximum de bien, qu'il y ait une victime identifiable ou non. Le risque existentiel pousse néanmoins cette abstraction un peu plus loin, parce que l'écrasante majorité de ceux qui bénéficieront de la réduction du risque existentiel n'existent pas encore, voire n'existeront jamais si nous nous avérons incapables d'écarter le danger. Certains diront qu'il ne s'agit pas là simplement de dépasser notre capacité d'empathie émotionnelle mais d'une démarche à laquelle notre raison même peut s'opposer. Il ne faut pas oublier ce que la mort prématurée a de réellement tragique : elle abrège la vie de personnes vivantes spécifiques, dont les projets et les ambitions sont contrariés. Les êtres qui ne sont jamais nés n'ont ni projets précis ni objectifs fixés, et ils ont donc moins à perdre. Comme le suggère ce type d'argument, la gravité de l'extinction de la vie intelligente sur notre planète dépendrait avant tout de la valeur que nous attribuons aux vies qui n'ont pas encore commencé et qui ne commenceront peut-être jamais.

Nous pourrions être tentés de rejeter ce point de vue à cause des implications extraordinaires de l'idée selon laquelle toutes les vies se valent, celle de quelqu'un qui existera quoi que nous fassions ou celle qui existera seulement si nous opérons certains choix. C'est pourtant le point de vue qu'ont adopté les principaux utilitaristes. Sidgwick, par exemple, a écrit : « À condition que le bonheur moyen des humains ne diminue pas, il paraît clair que l'utilitarisme nous oblige à faire en sorte que le maximum de

personnes en jouissent⁹. » Il demandait ensuite ce que les utilitaristes feraient si l'augmentation du nombre d'individus limitait le niveau moyen de bonheur, mais pas assez pour annihiler la hausse de la quantité totale de bonheur apportée par les individus supplémentaires. Réponse : il nous faut viser la plus grande quantité totale de bonheur, pas la plus forte moyenne. Bostrom, toutefois, ne se positionne pas sur cette question parce que, selon lui, si nous pouvons éviter l'extinction dans les cent ou deux cents années à venir, nous acquerrons probablement les moyens de rendre la vie bien meilleure qu'elle n'est aujourd'hui, de sorte que le total et la moyenne augmenteront tous deux.

L'alternative à l'hypothèse de Bostrom est ce que j'ai appelé ailleurs l'idée d'existence préalable : si les êtres humains ou, plus largement, les êtres sensibles existent et continueront à exister indépendamment de tout ce que nous choisissons de faire, nous nous devons de leur rendre la vie aussi bonne que possible ; mais nous n'avons aucune obligation de faire naître des individus qui, sans notre action, n'auraient jamais existé¹⁰. Cette vision s'accorde avec la croyance courante selon laquelle nous n'avons pas l'obligation de nous reproduire, même si nous avons les moyens d'offrir à nos enfants un bon départ dans la vie et qu'ils ont des chances de mener une vie heureuse. Les objections à cette thèse sont pourtant solides. Serait-il juste de résoudre nos problèmes environnementaux en acceptant de déverser un agent stérilisant dans nos réserves d'eau, et de décider ainsi que nous serons la dernière génération sur Terre ? Supposons qu'il s'agisse bien là de ce que, en moyenne, tout le monde souhaite, et que personne ne regrette de ne pas avoir d'enfants ni ne s'alarme à la perspective de voir notre espèce s'éteindre. Ce que tout le monde souhaite, c'est le style de vie luxueux qui impose de brûler d'immenses quantités de combustible fossile, mais sans la culpabilité qu'inspire l'état de la planète que nous léguerons aux générations futures. (Si vous vous demandez ce que deviendront les animaux non humains, imaginez que nous trouverons le moyen de les stériliser tous aussi.) Si mettre un terme à l'extraordinaire histoire de la vie intelligente sur Terre profite aux êtres existants et ne fait de mal à personne, est-ce éthiquement acceptable ? Si ça ne l'est pas, alors le principe d'existence préalable ne contient pas toute la vérité sur la valeur des êtres futurs¹¹.

En pratique, comme le montre l'exemple de l'évitement d'une possible collision avec un astéroïde, il y a d'excellentes raisons de vouloir réduire au

moins certains des risques d'extinction, que ce soit pour préserver la vie de ceux qui existent déjà ou existeront indépendamment de notre action, ou dans l'intérêt des générations futures qui n'existeront que si la vie intelligente continue sur cette planète. Ce qui est en jeu dans le débat philosophique complexe sur la valeur d'hypothétiques générations futures, c'est l'ampleur des efforts à accomplir pour limiter le risque d'extinction. D'après les calculs d'utilité attendue, même ceux qui découlent des calculs les plus modérés de Bostrom, il semble que réduire le risque existentiel devrait passer avant toutes les autres bonnes actions. Les ressources sont rares, les dollars altruistes sont particulièrement rares, et plus il y aura d'altruistes efficaces qui donnent pour réduire le risque existentiel, moins ils auront à donner pour aider les personnes vivant dans l'extrême pauvreté ou pour réduire la souffrance des animaux. La réduction du risque existentiel doit-elle vraiment avoir la priorité sur ces autres causes ? Bostrom est prêt à tirer cette conclusion : « L'altruisme sans bornes n'est pas si courant que nous puissions le gaspiller sur toutes sortes de projets gratifiants mais peu efficaces. Si faire le bien de l'humanité en augmentant la sécurité existentielle produit un bien attendu sur une échelle nettement plus vaste que celle des autres contributions possibles, alors nous avons intérêt à nous concentrer sur cette philanthropie très efficace¹². » Parler de « projets gratifiants » pour lesquels on « gaspille » de l'argent à propos de dons visant à secourir les pauvres de la planète ou à réduire la souffrance animale, voilà qui est sévère. Ce langage reflète sans doute l'irritation de Bostrom à l'idée que la réduction du risque existentiel ne reçoit pas l'attention qu'elle devrait susciter sur la base de son utilité attendue. S'exprimer ainsi risque néanmoins d'être contre-productif. Nous devons encourager plus de gens à devenir des altruistes efficaces, et des causes comme la pauvreté mondiale ont plus de chances d'inciter les gens à penser et à agir en altruistes efficaces que la réduction du risque existentiel. Plus il y aura d'altruistes efficaces, plus il deviendra probable qu'au moins certains d'entre eux chercheront à réduire le risque existentiel et fourniront les ressources nécessaires.

Il est difficile de considérer que réduire le risque existentiel est la forme la plus efficace de philanthropie, car souvent nous n'avons pas de notion claire de la façon dont nous pourrions réduire ce risque. Bostrom lui-même écrit : « Comment minimiser le risque existentiel ? C'est un problème qui n'a aucune solution connue¹³. » Cela n'est pas vrai de tous les risques

existentiels. Nous en savons déjà assez sur ce qu'il faudrait pour empêcher un gros astéroïde d'entrer en collision avec notre planète pour commencer à travailler sur ce projet. Pour beaucoup d'autres risques, en revanche, nous ne savons pas comment nous y prendre. Comment mettre un terme au bioterrorisme ? Aujourd'hui, les scientifiques travaillant sur les virus sont dans une situation similaire à celle des savants qui travaillaient en physique atomique avant la Deuxième Guerre mondiale. À l'époque, les physiciens se demandaient s'ils devaient publier des documents montrant comment construire une bombe bien plus meurtrière que tout ce qui s'était fait jusqu'alors. Une partie de leurs recherches fut publiée ; les physiciens allemands en prirent connaissance, tout comme leurs confrères britanniques et américains. Nous avons de la chance que les nazis n'aient pas réussi à fabriquer de bombe atomique. Mais aujourd'hui, pour le meilleur ou pour le pire, il n'est plus possible de faire comme si les armes nucléaires n'avaient jamais existé. Dans les sciences de la vie, pour donner un exemple parmi tant d'autres, les chercheurs de l'université d'État de New York à Stony Brook ont réalisé la synthèse d'un virus actif de la polio. Ils ont publié leurs résultats dans *Science*, en affirmant qu'ils avaient « fabriqué ce virus pour alerter sur le risque que des terroristes puissent fabriquer des armes biologiques sans avoir besoin d'un virus naturel¹⁴ ». Cette recherche et sa publication ont-elles limité le risque de voir le bioterrorisme causer l'extinction humaine ? Ou au contraire ont-elles informé les bioterroristes potentiels de la possibilité de fabriquer des virus de synthèse ? Comment le savoir ?

Certains altruistes efficaces ont manifesté un intérêt particulier pour les dangers inhérents à l'essor de l'intelligence artificielle. Pour eux, le problème consiste à s'assurer que l'intelligence artificielle restera amicale, c'est-à-dire dénuée d'hostilité envers les humains. Selon Luke Muehlhauser, directeur exécutif du Machine Intelligence Research Institute, dès que nous aurons élaboré une forme d'intelligence artificielle assez sophistiquée pour s'améliorer elle-même, une avalanche d'autres améliorations s'ensuivront ; « à partir de là, nous serons comme les chimpanzés stupides qui ont regardé ces "humains" prétentieux inventer le feu, l'agriculture, l'écriture, la science, les armes, les avions, et conquérir le monde. Et comme les chimpanzés, nous ne serons pas en position de négocier avec nos supérieurs. Notre avenir dépendra de ce qu'ils veulent¹⁵ ». L'analogie est frappante mais à double

tranchant. Certes, le développement d'une intelligence supérieure chez les humains fut mauvais pour les chimpanzés, mais il fut bon pour les humains. On peut se demander s'il fut bon ou mauvais « du point de vue de l'univers », pour reprendre la formule de Sidgwick, mais si la vie humaine est suffisamment positive pour compenser la souffrance que nous infligeons aux animaux et si nous pouvons espérer qu'à l'avenir la vie deviendra meilleure pour les humains comme pour les animaux, alors peut-être s'avérera-t-il avoir été bon. Rappelez-vous la définition du risque existentiel selon Bostrom, qui renvoie à l'annihilation non pas des êtres humains mais de « la vie intelligente née de la Terre ». Envisagé d'un œil impartial, le remplacement de notre espèce par une autre forme de vie intelligente consciente n'est pas catastrophique en soi. Même si les machines intelligentes tuent tous les humains existants, cela ne représente qu'une très petite partie de la perte de valeur dont Parfit et Bostrom pensent qu'elle serait entraînée par l'extinction de la vie intelligente née de la Terre. Le risque posé par l'essor de l'intelligence artificielle ne réside donc pas dans son éventuelle hostilité envers les humains, mais envers l'idée de promouvoir le bien-être de tous les êtres sensibles, eux-mêmes inclus. Si l'argument présenté au chapitre 8 (les êtres aux capacités de raisonnement très développées sont mieux capables d'adopter un point de vue éthique impartial) a la moindre validité, alors il y a de bonnes raisons de penser que, même sans aucun effort spécial de notre part, les êtres super-intelligents, qu'ils soient biologiques ou mécaniques, feront à leur tour le maximum de bien.

Si nous voyons clairement ce que nous pouvons faire pour réduire certains risques existentiels mais pas d'autres, il vaut peut-être mieux se concentrer sur la réduction des risques que nous maîtrisons, et consacrer des ressources plus modestes à la recherche sur les risques contre lesquels nous ne savons pas encore comment lutter.

Autre stratégie possible, pour ceux qui pensent comme Parfit et Bostrom qu'il est essentiel de préserver au moins quelques êtres intelligents sur cette planète, même si 99 % d'entre eux sont anéantis : construire un refuge sûr et bien approvisionné, pour protéger quelques centaines d'êtres contre toutes sortes de catastrophes qui pourraient causer l'extinction de notre espèce. Le refuge pourrait être habité par rotation, en choisissant les habitants de manière à respecter la diversité génétique, et en excluant les porteurs de

maladies infectieuses¹⁶. Malgré tout, ce refuge ne pourrait offrir un abri contre tous les scénarios d'extinction envisagés plus haut. Par ailleurs, l'existence d'un tel refuge entraîne un danger : les dirigeants politiques seront peut-être plus enclins à prendre des risques avec la vie des autres s'ils savent qu'eux-mêmes et leur famille survivront à une guerre nucléaire ou aux autres conséquences désastreuses des mesures hasardeuses qu'ils seraient tentés d'adopter. Ce danger pourrait être évité si l'accès au refuge était interdit aux dirigeants nationaux mais, étant donné certains des systèmes politiques en vigueur aujourd'hui, on voit mal comment cela serait réalisable.

Dans ce chapitre, j'ai poussé aussi loin que possible la logique des débats auxquels participent les philosophes et les altruistes efficaces les plus versés en philosophie. Et peu importe que ces discussions nous mènent dans d'étranges directions. Une stratégie commune sur laquelle nous pourrions tous nous accorder consiste à avancer dans le sens de la réduction du risque d'extinction humaine, par des mesures extrêmement efficaces et bénéfiques pour les êtres sensibles existants. Par exemple, éliminer ou réduire la consommation de produits d'origine animale sera bon pour les animaux, réduira les émissions de gaz à effet de serre et limitera les risques de pandémie liée à un virus né de la surpopulation dans les élevages, devenus de véritables bouillons de culture. Cette stratégie semble donc devoir être adoptée en priorité. D'autres démarches, qui apportent des bienfaits immédiats tout en réduisant le risque existentiel, consisteraient à offrir éducation et émancipation aux femmes, souvent moins agressives que les hommes. Leur donner voix au chapitre dans les affaires nationales et internationales pourrait ainsi réduire les risques de guerre nucléaire. Il a aussi été montré que les femmes ayant fait des études ont des enfants moins nombreux et en meilleure santé, ce qui contribuerait à stabiliser la population mondiale à un niveau viable.

Postface

À l'heure où je termine ce livre, en août 2014, le monde semble à première vue toujours plus dominé par des individus indifférents à la souffrance et prêts à tuer pour atteindre leurs objectifs nationalistes ou religieux. La une des journaux regorge d'actes situés à l'opposé du spectre moral par rapport à l'altruisme efficace. Les séparatistes ukrainiens ont pris les armes contre le gouvernement national, attisant un conflit qui a fait des centaines de victimes civiles au sol et près de trois cents dans les airs, lorsqu'un avion de ligne a été détruit par un missile. Le conflit israélo-palestinien est redevenu meurtrier : le Hamas lance des roquettes depuis des lieux cachés dans des zones très peuplées de Cisjordanie, et les forces israéliennes font des ravages parmi les civils comme les militants. Il y a d'autres conflits encore : en Irak et en Afghanistan, en Syrie, où la guerre civile continue sans perspective d'un avenir meilleur pour ce malheureux pays. Rien d'étonnant dès lors si, quand je parle d'altruisme efficace, on me demande souvent comment je peux rester confiant en la nature humaine et en sa capacité à faire le bien.

Néanmoins, si le monde semble être plus violent et dangereux que jamais, c'est une impression créée par les médias. Les êtres violents ne manquent pas, il est vrai, mais, pour tout individu pris au hasard, les risques de mort violente causée par ses semblables sont aujourd'hui plus faibles que jamais dans l'histoire de l'humanité¹. « La paix règne toujours en Amérique du Nord » (ou dans l'essentiel de l'Europe, en Chine, en Inde ou en Amérique du Sud) ne ferait pas un très bon titre dans les journaux, non plus que les progrès constants accomplis en matière de réduction de la souffrance humaine ou de lutte contre la mort prématurée.

Voici un exemple de ces progrès. En 2009, quand j'ai écrit *Sauver une vie*, je me suis appuyé sur les derniers rapports de l'Unicef sur la mortalité

infantile, selon lesquels près de 10 millions d'enfants mouraient chaque année de causes évitables, liées à la pauvreté. L'année suivante, quand l'édition de poche a paru, ce chiffre était tombé en dessous de 9 millions. Alors que j'achève ce nouveau livre, la dernière estimation de l'Unicef est de 6,3 millions. Au quotidien, en l'espace de cinq ans, le nombre d'enfants succombant à des maladies évitables a chuté de 27 000 à 17 000. Je ne cherche nullement à minimiser la tragédie qui se déroule en Syrie, le plus sanglant des conflits actuels, mais même là, le nombre moyen de morts au cours des trois dernières années est inférieur à 150 par jour². Si ce chiffre nous donne l'impression que la lutte pour un monde meilleur est sans espoir, le fait que 10 000 enfants de moins meurent chaque jour – et les efforts altruistes pour les protéger du paludisme, de la rougeole, de la diarrhée et de la pneumonie ont joué un rôle majeur pour leur sauver la vie – permet de nuancer le tableau, et doit nous encourager à agir davantage, jusqu'à faire disparaître complètement la forte mortalité liée à des maladies évitables.

En décrivant la vie de quelques altruistes efficaces, j'ai mis l'accent sur la spécificité de l'altruisme efficace et j'ai voulu montrer en quoi ce nouveau mouvement élargit la gamme des possibilités de mener une vie éthique. Ce faisant, j'ai peut-être donné le sentiment qu'être un altruiste efficace exige des choix qui sembleront extrêmes à la plupart des gens : donner la moitié de ses revenus à des organisations caritatives efficaces, choisir la carrière qui permettra de gagner plus pour donner plus, donner un rein à un inconnu. Pour conclure, je souhaite donc redire que la majorité des personnes pratiquant l'altruisme efficace ont encore leurs deux reins, continuent à exercer le métier qu'elles voulaient avoir avant de découvrir ce mouvement, et donnent en moyenne un dixième de leur revenu plutôt que la moitié.

L'altruisme efficace est une avancée en matière de comportement éthique ainsi que dans l'application pratique de notre faculté de raison. Je l'ai décrit comme un mouvement naissant, ce qui suppose qu'il va continuer à se développer et à se propager. Auquel cas, dès qu'il existera une masse critique d'altruistes efficaces, plus personne ne jugera étrange d'avoir comme but important dans la vie de « faire un maximum de bien ». Si l'altruisme efficace se généralise, je pense qu'il se répandra de plus en plus rapidement, car les gens verront qu'il est facile de faire beaucoup de bien et donc de se sentir mieux. Cette masse critique sera-t-elle atteinte ? Quand sera-t-elle

atteinte ? Tout dépendra de la disposition des habitants de la planète à adopter ce nouvel idéal éthique : faire un maximum de bien.

Remerciements

Ce livre m'a été inspiré par vous tous qui pratiquez l'altruisme efficace : vous apportez un vivant démenti aux cyniques pour qui l'être humain est incapable de vivre en prenant réellement en compte le bien-être d'inconnus. Par votre souci de l'autre et par votre volonté d'agir en vous fondant sur la raison et sur des preuves, vous avez créé le mouvement qui est au cœur de ce livre. Je remercie ceux d'entre vous qui sont mentionnés dans ces pages pour m'avoir autorisé à partager votre histoire avec un large public. En cela, vous vous appuyez une fois encore sur des preuves, en l'occurrence, sur des recherches montrant que les gens sont davantage susceptibles d'aider des inconnus lorsqu'ils savent que d'autres en font autant.

Ce qui, en premier lieu, m'a incité à approfondir ce sujet fut l'invitation de l'université Yale à prononcer une série de conférences. Je remercie le comité des Castle Lectures, présidé par Nicholas Sambanis, ainsi que John Castle, qui finance l'opération. Comme M. Castle l'a souligné lors d'un dîner suivant une de ces conférences, il y a une certaine contradiction entre ce que je pense des dons adressés à des universités très riches et le fait que c'est grâce à sa dotation que j'ai pu présenter mes arguments devant des centaines d'étudiants de Yale (puis, pourrait-il ajouter, à un public bien plus vaste), et donc influencer leur comportement futur. J'espère sincèrement que son argent ainsi employé fera plus de bien que tout autre usage de la même somme, bien que je persiste à penser qu'au moment de le donner, il ne pouvait en aucun cas prévoir une issue aussi heureuse.

Beaucoup de gens ont lu une première version de ce livre, ou de certains chapitres, ils ont formulé des commentaires précieux et ont répondu à mes questions. J'aimerais remercier en particulier Anthony Appiah, Paul Bloom, Jon Bockman et Allison Smith, d'Animal Charity Evaluators ; Paul van den

Bosch, de Give a Kidney ; Nick Bostrom, Richard Butler-Bowdon et Di Franks, de Living Kidney Donation ; Holden Karnofsky, de GiveWell ; Katarzyna de Lazari-Radek, Peter Hurford, Michael Liffman, Will MacAskill, Yaw Nyarko, Caleb Ontiveros, Toby Ord, Theron Pummer, Rob Reich, Susanne Roff, Agata Sagan et Aleksandra Taranow. Je suis tout spécialement reconnaissant envers Mona Fixdal : grâce à son magnifique travail de préparation sur mon cours d'éthique pratique en ligne, j'ai pu consacrer plus de temps à la rédaction de ce livre. Les schémas 1 et 2 sont reproduits avec la permission de Julia Wise ; ils ont été réalisés par Bill Nelson. Enfin, j'adresse toute ma gratitude à l'équipe de Yale University Press : Bill Frucht, mon éditeur, pour ses critiques constructives tout au long du processus d'écriture ; Lawrence Kenney, pour ses suggestions lors de la correction du texte, Jaya Chatterjee, assistante d'édition, et Margaret Otzel, qui a supervisé tout le processus de fabrication.

Certains passages de mon livre s'inspirent de textes déjà publiés. Mon premier article sur « Batkid » est paru le 20 décembre 2013 dans le *Washington Post* (« Heartwarming causes are nice, but let's give to charity with our heads »). Une partie du raisonnement exposé au chapitre 11 a été présentée le 11 août 2013 dans le *New York Times* (« Good Charity, Bad Charity »). Le chapitre 15 inclut des éléments figurant dans un article que j'ai coécrit avec Nick Beckstead et Matt Wage (« Preventing Human Extinction », disponible sur le site www.effective-altruism.com/preventing-human-extinction). L'argument sur le rôle de la raison et de l'émotion est plus longuement détaillé dans le chapitre 2 du livre que j'ai cosigné avec Katarzyna de Lazari-Radek, *The Point of View of the Universe* (Oxford, Oxford University Press, 2014).

Peter SINGER,
University Center for Human Values, université de Princeton et School of Historical and
Philosophical Studies,
université de Melbourne

L'altruisme efficace en France

Entretien avec Olivier Bertrand

Q*uand et comment est née l'association Altruisme Efficace France ? Quelles sont ses activités ?*

Altruisme Efficace France a été créée en 2016 par un petit groupe de personnes intéressées par les idées de l'altruisme efficace et désireuses de les porter à la connaissance du public français. Peter Singer nous a fait l'amitié d'accepter de nous parrainer en intervenant lors de notre événement de lancement – qui a également reçu le soutien de l'UFR de philosophie de l'université Paris-Sorbonne et de Matthieu Ricard –, et de devenir membre d'honneur de l'association.

Le cœur de notre activité consiste à développer et à animer une communauté de personnes souhaitant faire usage de leur temps, de leurs compétences ou de leurs ressources financières pour aider les autres, et disposées à réfléchir de manière rationnelle aux moyens de le faire au mieux. Nous proposons par ailleurs, et là réside une part de notre originalité, une réflexion plus fondamentale sur qui peuvent être ces « autres » (par exemple, le fait que des individus ne soient pas encore nés, ou appartiennent à une autre espèce, ne semble pas justifier en soi que l'on ignore leurs intérêts), et ce que cela signifie de les aider « au mieux ».

Concrètement, nous cherchons à mettre à la disposition de différents publics des éléments utiles à chacun pour orienter ses choix altruistes : cela peut passer par des publications sur notre site internet ou sur les réseaux sociaux, des événements comme des conférences, ou des rencontres avec différents types d'acteurs intéressés par notre démarche. Nous organisons

aussi régulièrement des « cafés-discussions » à Paris et dans d'autres villes françaises, qui permettent aux personnes intéressées de découvrir les sujets qui nous occupent dans un cadre convivial, ainsi que des ateliers réservés à nos membres, leur permettant notamment d'échanger quant à leurs choix de dons ou de carrière, ou encore d'approfondir des thèmes plus spécifiques.

La France possède-t-elle, comme les États-Unis, une tradition philanthropique ? Y a-t-il selon vous une culture du don propre à la France ?

Il existe des différences importantes à ce sujet entre les deux pays. Si on regarde les chiffres, on constate tout d'abord que les dons des particuliers et les montants affectés aux fondations représentent plus de 2 % du PIB aux États-Unis, contre dix fois moins en France.

Cela s'explique en grande partie par des différences culturelles et historiques. Ces différences sont multiples, mais on peut notamment citer l'existence d'un modèle français fondé sur la notion de solidarité nationale, issue des idéaux de la Révolution. L'État y joue traditionnellement un rôle redistributeur beaucoup plus important, ce qui peut expliquer des réticences chez les particuliers ou les entreprises à allouer volontairement des ressources supplémentaires à des fins caritatives.

Si le rôle de la charité traditionnelle s'est réduit du fait de l'apparition de l'État-providence, la philanthropie a su investir d'autres espaces. Les particuliers ou les entreprises peuvent ainsi choisir d'aider à financer d'autres types d'interventions que celles assurées par l'État, en complément de celles-ci. Par ailleurs, les dispositifs étatiques de solidarité existent avant tout au bénéfice des citoyens ou des résidents français. Or, nombreux sont ceux qui souhaitent, par exemple, orienter une partie de leurs ressources vers d'autres êtres humains dans le besoin, ou les consacrer à améliorer le sort des animaux non humains.

Il est par ailleurs intéressant de noter la tendance actuelle à une exigence accrue quant aux résultats des actions philanthropiques, comme le reflète l'utilisation aujourd'hui fréquente du terme d'« impact social ». Nous ne pouvons naturellement que nous en féliciter, même si la question est bien sûr de savoir ce qui est concrètement évalué, comment, et pour quelle raison.

Il existe donc une réelle culture du don en France, même si elle porte sur une part de la richesse nationale moindre qu'aux États-Unis. Il est, au

demeurant, difficile de savoir dans quelle mesure elle est propre à la France, les tendances à l'œuvre s'observant également dans de nombreux autres pays.

Existe-t-il en France une méta-organisation comparable à GiveWell, qui évaluerait l'efficacité des autres associations caritatives ?

Non, malheureusement. Il convient, cela dit, de préciser que des méta-organisations comme GiveWell ou son pendant pour les animaux, Animal Charity Evaluators (ACE), ne se fixent pas de limites géographiques concernant la localisation des organisations caritatives qu'elles évaluent. Rien ne leur interdit donc d'évaluer des organisations françaises disposées à se prêter à l'exercice.

En pratique, il est cependant vrai qu'à ce jour les associations caritatives qu'elles recommandent sont en majorité anglo-saxonnes. L214, qui a été récemment distinguée comme « organisation caritative remarquable » (*standout charity*) par ACE, fait en France figure d'exception.

Je tiens par ailleurs à souligner que la réflexion que nous proposons s'adresse également à ceux qui souhaitent aider les autres par d'autres moyens que les dons, notamment par leur carrière professionnelle. Il existe une méta-organisation dédiée à cette question, 80,000 Hours, dont le nom fait référence à une estimation selon laquelle, au Royaume-Uni du moins, une carrière représente environ 80 000 heures de travail. Bien utilisées, celles-ci représentent une ressource considérable pour avoir un impact positif.

Conseillez-vous alors aux donateurs français de s'en tenir aux avis des méta-organisations anglo-saxonnes ?

Les informations fournies par ces méta-organisations permettent de réduire de manière significative l'incertitude concernant l'impact des organisations caritatives évaluées. Nous recommandons donc en effet d'y avoir recours.

Il convient de préciser que la nationalité de l'organisation à laquelle sont destinés les dons ne nous semble pas être un critère intrinsèquement pertinent : de notre point de vue, c'est le résultat pour les bénéficiaires qui compte. Si un euro donné par un donateur français permet d'obtenir plus de résultats sur le terrain en passant par une organisation dont le siège est situé hors de France, cela ne nous semble pas problématique.

Cela dit, le nombre d'organisations caritatives évaluées par les méta-

organisations étant limité, nous cherchons à apporter également des éléments de réflexion utiles (constituant une sorte de « boîte à outils ») permettant d'aider chacun à orienter ses choix, tout en s'inscrivant dans la même démarche générale : aborder de manière rationnelle la recherche et l'analyse de l'information disponible, en ayant préalablement mené une réflexion sur les fins recherchées et en ne craignant pas d'aller parfois à l'encontre de nos intuitions. Il s'agit d'une approche active dans laquelle chacun peut s'impliquer en fonction de ses critères propres.

Concernant plus spécifiquement les carrières, Altruisme Efficace France propose également à ses membres des ateliers dédiés permettant d'échanger au sujet de leurs stratégies et de bénéficier de conseils adaptés à leur situation.

La fiscalité française n'incite-t-elle pas les Français à donner en priorité à des associations françaises ?

La fiscalité française est en effet fortement incitative en ce sens : une réduction d'impôt de 66 % revient, moyennant un décalage temporel, à donner trois euros pour le prix d'un. Cet effet peut cependant être contrebalancé si l'efficacité d'une organisation située hors de France est trois fois plus élevée que celle d'une organisation similaire en France. Bien sûr, il est difficile en pratique de disposer de telles estimations, mais c'est là néanmoins une question à se poser.

Par ailleurs, c'est un fait peu connu, il est possible grâce au dispositif « Transnational Giving Europe » de bénéficier de l'avantage fiscal français en donnant à certaines organisations situées dans d'autres États membres de l'Union européenne. C'est le type d'information pratique que nous souhaitons contribuer à diffuser.

Quels sont pour vous les domaines d'intervention prioritaires ? Et, au sein de ces domaines, recommandez-vous certains organismes ?

On peut citer, de manière non limitative, trois grands domaines.

Tout d'abord, l'amélioration de la santé et des conditions de vie des individus vivant dans l'extrême pauvreté selon les standards mondiaux. Parmi les interventions les plus intéressantes dans ce domaine, on peut noter la prévention du paludisme par la distribution de moustiquaires imprégnées d'insecticides, le traitement de certaines maladies parasitaires

qui affectent les enfants, la prévention de pathologies oculaires, la distribution d'aliments enrichis en micronutriments ou encore les transferts monétaires directs. Nous nous intéressons également à d'autres types d'interventions pour lesquels nous disposons d'analyses encore insuffisantes, mais qui nous semblent mériter d'être envisagées comme des priorités potentielles : par exemple, l'accès aux soins palliatifs, qui est tragiquement limité dans nombre de pays en développement.

Ensuite, la réduction des souffrances infligées aux animaux. Les recherches en éthologie et en sciences cognitives suggèrent que la plupart des vertébrés et au moins certains invertébrés peuvent ressentir de la souffrance et du plaisir. Or, 70 milliards d'animaux terrestres et un nombre encore plus important d'animaux marins sont élevés et tués chaque année dans des conditions généralement épouvantables. Il existe des interventions prometteuses visant soit à améliorer leur sort, soit à accroître l'offre d'alternatives non animales.

Enfin, de manière plus spéculative, la prévention de certains risques catastrophiques globaux. Les plus pressants nous semblent être ceux liés aux armes nucléaires, à des développements incontrôlés de l'intelligence artificielle ou à des pandémies dues à de nouveaux agents pathogènes issus de la biologie de synthèse.

Les recommandations d'organisations spécifiques étant très évolutives – notons que les domaines mentionnés ici ne sont eux-mêmes nullement figés, et sont susceptibles d'être redéfinis ou complétés –, nous invitons chacun à consulter notre site web (www.altruismeefficacefrance.org) ou, mieux encore, à nous rencontrer en nous contactant *via* le site ou notre page Facebook, ou en venant à l'un de nos cafés-discussions pour échanger de manière plus personnalisée.

Je donne déjà à certaines associations. Comment savoir si elles sont « efficaces » ? Est-ce parce qu'elles ne sont pas listées par les méta-organisations qu'elles sont nécessairement inefficaces ?

C'est souvent difficile à dire, car malheureusement, à l'échelle mondiale, peu d'organisations caritatives sont évaluées par des méta-organisations. Cela ne signifie pas que les autres sont inefficaces, mais seulement qu'on ne dispose pas d'informations suffisantes pour en juger.

À défaut de disposer d'informations spécifiques à une organisation

donnée, on peut commencer par se pencher sur les problèmes qu'elle cherche à résoudre et sur les interventions qu'elle met en œuvre : si l'organisation elle-même n'a pas été évaluée, il y a de bonnes chances pour que des études existent concernant ces problèmes ou ces interventions.

Pour un problème donné, on peut ainsi se poser trois questions : quelle en est l'ampleur, en termes de nombre d'individus concernés et de gravité pour chaque individu ? De vastes quantités de ressources lui sont-elles déjà allouées ou est-il au contraire négligé ? Enfin, quel est le degré de difficulté à y apporter des solutions ? Travailler sur un problème prometteur une fois croisés ces trois critères est un bon début.

Bien sûr, il n'est pas aisé de manier ces critères, et d'autres facteurs entrent également en ligne de compte. C'est pour cela qu'il est utile de travailler en réseau au sein d'une communauté mondiale comme celle de l'altruisme efficace, et que nous offrons en France un espace où ceux qui le souhaitent peuvent confronter les informations dont ils disposent et leurs réflexions avec d'autres personnes désireuses d'aider ceux qui en ont le plus besoin.

Olivier Bertrand est cofondateur et président
de l'association Altruisme Efficace France.
www.altruismeefficacefrance.org

Propos recueillis par Clotilde Meyer.

Notes

Chapitre 1

1. Courriels de Matt Wage datant de 2013-2014 et visite de Matt dans ma classe à l'université de Princeton, le 23 octobre 2013. Le cours a été enregistré dans le cadre de « Practical Ethics » et mis en ligne sur Coursera de mars à juin 2014.

2. Wikipédia, article « Altruisme efficace ».

3. Dean Karlan et Daniel Wood, « The Effect of Effectiveness : Donor Response to Aid Effectiveness in a Direct Mail Fundraising Experiment », Economic Growth Center Discussion, paper n° 1038, Economics Department Working Paper n° 130, université Yale, 15 avril 2014, <http://ssrn.com/abstract=2421943> ; voir en particulier les pages 2 à 5 à propos du *warm-glow giving* et la page 15 pour la référence aux dons d'une valeur inférieure aux frais de traitement. Pour d'autres études sur le *warm-glow giving*, voir Heidi Crumpler et Philip J. Grossman, « An Experimental Test of Warm Glow Giving », *Journal of Public Economics* 92, 2008, p. 1011-1021 ; et Clair Null, « Warm Glow, Information, and Inefficient Charitable Giving », *Journal of Public Economics* 95, 2011, p. 455-465.

4. Make-A-Wish Foundation, « Miles' Wish to be Batkid », <http://sf.wish.org/wishes/wish-stories/i-wish-to-be/wish-to-be-batkid>

5. Voir, par exemple, Holden Karnofsky, « Deep Value Judgments & Worldview Characteristics », <http://blog.givewell.org/2013/04/04/deep-value-judgments-and-worldview-characteristics>

6. *Ibid.*

7. Les chiffres pour Princeton et Yale viennent de Daniel Johnson, « Updated : Princeton Endowment Rises 19.6 %, Now Valued at \$ 21 Billion », *Daily Princetonian*, 17 octobre 2014, http://dailyprincetonian.com/news/2014/10/endowment_rises_to_21_billion/ ; et Michael MacDonald, « Harvard's 15.4 % Gain Trails as Mendillo Successor Sought », *Bloomberg News*, 24 septembre 2014, <http://www.bloomberg.com/news/2014-09-23/harvard-has-15-4-investment-gain-trailing-dartmouth-penn-1-.html>

Chapitre 2

1. Cet article a été publié en 2015 sous la forme d'un volume indépendant par Oxford University Press, New York.

2. Ian Parker, « The Gift », *New Yorker*, 2 août 2004.

3. Esther Duflo, « Social Experiments to Fight Poverty », TED Talk, février 2010, http://www.ted.com/talks/esther_duflo_social_experiments_to_fight_poverty

4. Pour une discussion plus approfondie sur GiveWell et ses méthodes d'évaluation, voir chapitre 14. À propos de l'impact de GiveWell sur les dons, voir

<http://www.givewell.org/about/impact>

5. Tom Geoghegan, « Why I'm Giving £1m to Charity », *BBC News Magazine*, 13 décembre 2010, <http://www.bbc.co.uk/news/magazine-11950843> ; courriel de Toby Ord à l'auteur, juillet 2014.

6. Ce chiffre de 50 000 années de vie saine vient de <http://www.givingwhatwecan.org/about-us/history/profile-of-founder> (20 février 2014). En d'autres occasions, Ord a cité le nombre de cécités évitées.

7. Tom Geoghegan, « Why I'm Giving £1m to Charity », art. cit. ; courriel de Toby Ord à l'auteur, juillet 2014. En 2014, du fait de l'inflation, les 18 000 livres sterling étaient presque devenues 20 000.

8. <http://www.givingwhatwecan.org> (25 octobre 2014).

9. <http://80000hours.org/about-us>

10. William MacAskill, « The History of the Term 'Effective Altruism' », 10 mars 2014, http://effective-altruism.com/ea/5w/the_history_of_the_term_effective_altruism/

11. <http://www.thelifeyoucansave.org/AboutUs/ImpactReport.aspx>

Chapitre 3

1. Julia Wise, « It Doesn't Have to Be Hard », 11 mars 2013, <http://www.givinggladly.com/2013/03/it-doesnt-have-to-be-hard.html>

2. Les données sur le budget et les autres informations concernant le couple ont été fournies à l'auteur par Julia Wise, juillet 2014.

3. Paul VI, *Populorum Progressio*, 1967, paragraphe 23.

4. Saint Thomas d'Aquin, *Somme théologique*, II-II, Q66 A 7.

5. Pape François, « La fraternité, fondement et route pour la paix », accessible sur http://w2.vatican.va/content/francesco/fr/messages/peace/documents/papa-francesco_20131208_messaggio-xxviii-giornata-mondiale-pace-2014.html

6. Évangile selon saint Marc, 10,21, traduction liturgique en français (Association épiscopale liturgique pour les pays francophones). Pour d'autres références bibliques à l'importance des dons aux pauvres, voir Luc 10,33, 14,13, et Matthieu 25,31-46.

7. Voir www.aaronmoore.com.au. Voir aussi Peter Singer, *Questions d'éthique pratique*, tr. M. Marcuzzi, Paris, Bayard, 1997. Une déclaration similaire apparaît dans mon article « Famine, Affluence and Morality », *Philosophy and Public Affairs* 1, 1972.

8. Kaley Payne, « Christian Artist Sells All He Has and Gives to the Poor », *Eternity Newspaper*, 4 décembre 2012, <http://www.biblesociety.org.au/news/christian-artist-sells-all-he-owns-and-gives-to-the-poor> ; Aaron Moore, « Reflections of a Man Who Sold Everything He Had and Gave It to the Poor », *Eternity Newspaper*, 1^{er} juillet 2013, <http://www.archive.biblesociety.org.au/news/reflections-of-a-man-who-sold-everything-and-gave-it-to-the-poor>

9. <http://www.givinggladly.com/2013/06/cheerfully.html>

10. Les citations sont tirées des remarques formulées par Julia lors de sa visite à Princeton le 4 novembre 2013. Le cours a été enregistré et fait partie de « Practical Ethics », mis en ligne sur Coursera en 2014.

11. http://boldergiving.org/stories.php?story=Julia-Wise-and-Jeff-Kaufman_97

12. <http://www.givinggladly.com/2013/11/but-what-will-my-friends-think.html>

13. Tara Cousineau et Alice Domar, « Psychological Impact of Infertility », *Best Practice & Research Clinical Obstetrics & Gynaecology* 21, 2007, p. 293-308 ; je dois cette référence à Bernadette Young.

14. Bernadette Young, « Parenthood and Effective Altruism », 13 avril 2014, http://effective-altruism.com/ea/66/parenthood_and_effective_altruism/
15. <http://www.givinggladly.com/2014/03/the-other-mother.html>
16. Rhema emprunte ce classement à Giving What We Can (<http://www.givingwhatwecan.org/why-give/how-rich-am-i>).
17. Rhema Hokama évoque ses dons sur un blog, <http://www.thelifeyoucansave.org/Blog.aspx>. Tous les autres détails et citations proviennent de ses courriels à l'auteur, mars-juillet 2014.
18. Les deux romans de Priya Basil mentionnés dans ce passage ne sont pas traduits en français. *Ishq* et *mushq* sont deux termes hindis, qui signifient « amour » et « odeur » ou « fragrance ». *The Obscure Logic of the Heart* pourrait se traduire par « l'obscur logique du cœur » (NdT).

Chapitre 4

1. Je remercie pour cette référence Jeff Kaufman, qui évoque l'histoire de la notion de don dans ces trois articles : <http://www.jefftk.com/p/history-of-earning-to-give> ; <http://www.jefftk.com/p/history-of-earning-to-give-ii> ; et <http://www.jefftk.com/p/history-of-earning-to-give-iii-john-wesley>
2. Associated Press, « Former Telecom Millionaire Giving Fortune to Children's Causes », <http://www.ksl.com/?nid=148&sid=88335>
3. <http://80000hours.org/earning-to-give> ; l'idée de remplaçabilité semble avoir été formulée en premier par Brian Tomasik dans « Why Activists Should Consider Making Lots of Money », 2006, <http://www.utilitarian-essays.com/make-money.html>
4. Courriels adressés à l'auteur, janvier-février 2013 et mars-juillet 2014.
5. Voir <http://reg-charity.org/>. Philipp Gruissem m'a fourni des informations dans un courriel, 24 juillet 2014 ; voir aussi Lee Davy, « A Life Outside Poker : Philipp Gruissem – An Effective Altruist », 19 février 2014, <http://calvinayre.com/2014/02/19/poker/philipp-gruissem-life-outside-of-poker-ld-audio-interview/>
6. Dylan Matthews, « Join Wall St., Save the World », *Washington Post*, 31 mai 2013, <http://www.washingtonpost.com/blogs/wonkblog/wp/2013/05/31/join-wall-street-save-the-world>
7. David Brooks, « The Way to Produce a Person », *New York Times*, 3 juin 2013, <https://www.nytimes.com/2013/06/04/opinion/brooks-the-way-to-produce-a-person.html>
8. Les précédents paragraphes s'appuient sur des courriels adressés à l'auteur entre janvier 2013 et juillet 2014.
9. Caricature par Peter Vey, *New Yorker*, 31 mars 2014, p. 27.
10. Bernard Williams, « Une critique de l'utilitarisme », in John J.C. Smart et Bernard Williams (dir.), *Utilitarisme : le pour et le contre*, tr. H. Poltier, Genève, Labor et Fidès, 1997, p. 90.
11. *Ibid.*, p. 107.
12. Tout cela confirme le commentaire de Richard Mervyn Hare selon qui l'objection de Williams à l'utilitarisme est remarquable par « la force persuasive de la définition qui lui permet d'appeler "intégrité" la poursuite égoïste des projets personnels, à l'encontre de laquelle l'utilitarisme pourrait aller, à tort selon lui », in Richard Mervyn Hare, *Essays in Ethical Theory*, Oxford, Clarendon Press, 1989, p. 219 n.
13. Commentaire anonyme formulé sur un forum de discussion, dans le cadre du cours en ligne d'éthique pratique assuré par Peter Singer, avril 2014.
14. Il est possible d'apprécier l'égalité en soi tout en étant tout à fait partisan de l'altruisme efficace. Parmi les philosophes favorables à une forme d'égalitarisme et adeptes de l'altruisme efficace, on peut

citer Nir Eyal, Thomas Pogge, Larry Temkin et Alex Voorhoeve.

15. Voir Angus Deaton, *La Grande Évasion : santé, richesse et origine des inégalités*, tr. L. Bury, Paris, Puf, 2016.

16. David Irving, *À bout portant sur Londres. La vérité sur les armes secrètes allemandes*, tr. M. Carrière, Paris, Robert Laffont, 1967, p. 365-368.

17. Voir Brad Hooker, *Ideal Code, Real World*, Oxford, Clarendon Press, 2002, ou son article « Rule Consequentialism », in *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, printemps 2011, Edward N. Zalta (dir.), <http://plato.stanford.edu/archives/spr2011/entries/consequentialism-rule>

18. Voir, par exemple, Christopher Kutz, *Complicity Ethics and Law for a Collective Age*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000.

19. La discussion qui précède a été stimulée par un commentaire formulé par Shelly Kagan après une des Castle Lectures.

20. Morley Winograd et Michael Hais, *How Millenials Could Upend Wall Street and Corporate America*, Brookings Institution, Washington, 2014, https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/Brookings_Winogradfinal.pdf

Chapitre 5

1. Réponse de MacAskill à une question de Jeff Kaufman. Voir https://www.facebook.com/jefftk/posts/613456690752?comment_id=713258

2. Voir, par exemple, The World Food Prize, « About Dr. Norman Borlaug », http://www.worldfoodprize.org/en/dr_norman_e_borlaug/about_norman_borlaug/

3. Benjamin Todd, « Which Cause Is Most Effective ? », 21 janvier 2014, <http://80000hours.org/blog/300-which-cause-is-most-effective-300>

4. Wojciech Bonowicz et Janina Ochojska, *Niebo to inni*, Cracovie, Znak, 2000, p. 183.

5. Polish Humanitarian Action, Annual Report, 2012, [http://www.pah.org.pl/m/3626/PAH %20raport %20roczny %202012en.pdf](http://www.pah.org.pl/m/3626/PAH%20raport%20roczny%202012en.pdf)

6. Tzu Chi, « Biography of Dharma Master Cheng Yen », http://tw.tzuchi.org/en/index.php?option=com_content&view=article&id=159&Itemid=198

7. « Tzu Chi Fundraising for Japan Earthquake and Tsunami Survivors », USA Tzu Chi, 18 mars 2011 ; « International Buddhist Organization Tzu Chi Foundation Giving Sandy Victims \$600 Visa Debit Cards », *New York Daily News*, 18 novembre 2012 ; <http://www.nydailynews.com/new-york/buddhist-organization-sandy-victims-600-debit-cards-article-1.1204224>

8. Paul Niehaus a fourni les données citées dans ce passage.

9. Peter Singer, « Libérer les animaux », 1973, in *Comment vivre avec les animaux ?*, tr. J. Sergent, Paris, Les Empêcheurs de penser en rond, 2004.

10. Pour plus de détails, voir Peter Singer, *Ethics into Action : Henry Spira and the Animal Rights Movement*, Lanham, Md., Rowman and Littlefield, 1998.

Chapitre 6

1. John Arthur, « Rights and the Duty to Bring Aid », in William Aiken et Hugh LaFollette (dir.), *World Hunger and Moral Obligation*, Upper Saddle River, N.J., Prentice-Hall, 1996.

2. Courriels de Chris Croy à l'auteur, janvier 2013, mars 2014 et avril 2014.

3. Sally Satel, « Why People Don't Donate Their Kidneys », *New York Times*, 3 mai 2014 ; Living Kidney Donors Network, http://www.lkdn.org/kidney_tx_waiting_list.html
4. Ces citations viennent des remarques qu'Alexander a formulées par liaison vidéo au sujet de mon cours à Princeton le 4 novembre 2013. La conférence a été enregistrée et fait partie de mon cours d'éthique pratique mis en ligne sur Coursera (2014) ; Alexander Berger, « Why Selling Kidneys Should Be Legal », *New York Times*, 5 décembre 2011.
5. Ted Bergstrom, Rod Garratt et Damien Sheehan-Connor, « One Chance in a Million : Altruism and the Bone Marrow Registry », *American Economic Review* 99, 2009, p. 1310.
6. Monica A. Landolt *et al.*, « Living Anonymous Kidney Donation », *Transplantation* 71, 2001, p. 1690-1696 ; je dois cette référence à Sue Rabbitt Roff, « Self-Interest, Self-Abnegation and Self-Esteem : Towards a New Moral Economy of Non-directed Kidney Donation », *Journal of Medical Ethics* 33, 2007, p. 437-441.
7. Ian Parker, « The Gift », *New Yorker*, 2 août 2004, p. 61.
8. Base de données du U.S. Department of Health and Human Services Organ Procurement and Transplantation Network (merci à Denise Tripp, de United Network for Organ Sharing, qui m'a aidé à recueillir les données). Accessible sur <https://optn.transplant.hrsa.gov/data/>
9. Sue Roff, « We Really Need to Talk About Altruism », inédit, non daté.
10. « Stranger Kidney Donations Rising », *BBC News*, 23 juin 2009, <http://news.bbc.co.uk/2/hi/health/8114688.stm>
11. Di Franks, « Altruistic Kidney Donation in the UK », 3 avril 2011, <http://livingkidneydonation.co.uk/altruistic-kidney-donation-in-the-uk.htm>, et « Altruistic Kidney Donation Statistics », 12 mars 2014, <http://livingkidneydonation.co.uk/author/Diane-2>. Les précisions complémentaires ont été fournies par Paul van den Bosch, de Give a Kidney, <http://www.giveakidney.org>. Les chiffres pour la Grande-Bretagne sont ceux de l'année financière, qui va du 1^{er} avril au 31 mars. Les chiffres pour les États-Unis sont ceux de l'année civile.

Chapitre 7

1. David Hume, *La Morale. Traité de la nature humaine* III, tr. P. Saltel, Paris, GF-Flammarion, 1993, p. 79-80.
2. Frans de Waal, *Primates et philosophes*, tr. S. Gurcel, Paris, Le Pommier, 2008, p. 84.
3. Elliott Sober et D.S. Wilson, *Unto Others : The Evolution and Psychology of Unselfish Behavior*, Cambridge, Harvard University Press, 1998, p. 9.
4. Frans de Waal, *L'Âge de l'empathie : leçons de la nature pour une société solidaire*, tr. M.-F. de Palomera, Paris, Les Liens qui libèrent, 2011, p. 9.
5. Jeremy Rifkin, *Une nouvelle conscience pour un monde en crise : vers une civilisation de l'empathie*, tr. F. et P. Chemla, Paris, Les Liens qui libèrent, 2011.
6. Barack Obama, « Commencement Address at Northwestern University », Northwestern News Service, 22 juin 2006. Je dois cette référence à Frans de Waal, *L'Âge de l'empathie*, p. 9.
7. « Pinay Girl Writes to Obama, Gets Response », <http://www.philstar.com/news-feature/413043/pinay-girl-writes-obama-gets-response> [lien désormais inactif] ; je dois cette référence à Paul Bloom, « The Baby in the Well : The Case Against Empathy », *New Yorker*, 20 mai 2013. Pour bien d'autres exemples des références de Barack et Michelle Obama à l'empathie, voir <http://cultureofempathy.com/Obama/VideoClips.htm>

8. Voir Mark H. Davis, « Measuring Individual Differences in Empathy : Evidence for a Multidimensional Approach », *Journal of Personality and Social Psychology* 44, 1983, p. 113-126. Je dois cette référence à Ezequiel Gleichgerrcht et Liane Young, « Low Levels of Empathic Concern Predict Utilitarian Moral Judgment », *PLoS ONE* 8, 2013, e60418.
9. Paul Slovic, David Zionts, Andrew K. Woods, Ryan Goodman et Derek Jinks, « Psychic Numbing and Mass Atrocity », in Eldar Shafir (dir.), *The Behavioral Foundations of Public Policy*, Princeton, Princeton University Press, 2013, p. 126-142.
10. Tehila Kogut et Ilana Ritov, « The “Identified Victim” Effect : An Identified Group, or Just a Single Individual ? », *Journal of Behavioral Decision Making* 18, 2005, p. 157-167.
11. Paul Bloom, « The Baby in the Well », art. cit.
12. Ezequiel Gleichgerrcht et Liane Young, « Low Levels of Empathic Concern Predict Utilitarian Moral Judgment », art. cit. Pour une évocation divertissante des dilemmes du tramway, voir David Edmonds, *Would You Kill the Fat Man ? The Trolley Problem and What Your Answer Tells Us about Right and Wrong*, Princeton, Princeton University Press, 2013.
13. C. David Navarrete, Melissa McDonald, Michael L. Mott et Benjamin Asher, « Virtual Morality : Emotion and Action in a Simulated Three-Dimensional “Trolley Problem” », *Emotion* 12, 2011, p. 364-470. Je dois cette référence à Ezequiel Gleichgerrcht et Liane Young.
14. Paul Bloom, « The Baby in the Well », art. cit.
15. Emmanuel Kant, *Critique de la raison pratique*, tr. J. Barni, Paris, Librairie philosophique Ladrangue, 1848, p. 389-390.
16. Henry Sidgwick, *The Methods of Ethics*, 7^e éd., Londres, Macmillan, 1907, p. 382. L'exposé suivant sur la motivation des jugements éthiques selon Sidgwick s'inspire de Katarzyna de Lazari-Radek et Peter Singer, *The Point of View of the Universe*, Oxford, Oxford University Press, 2014.
17. Henry Sidgwick, *The Methods of Ethics*, op. cit., p. 500.

Chapitre 8

1. Bernard Williams, « The Point of View of the Universe : Sidgwick and the Ambitions of Ethics », *Cambridge Review*, 7 mai 1982, p. 191 ; reproduit in Bernard Williams, *The Sense of the Past : Essays in the History of Philosophy*, éd. Myles Burnyeat, Princeton, Princeton University Press, 2006. Pour une récente défense d'une approche similaire, voir Stephen Asma, *Against Unfairness*, Chicago, University of Chicago Press, 2012. Asma reconnaît sa dette envers Williams, à la page 183, note 22.
2. Pour un exposé plus complet, voir Katarzyna de Lazari-Radek et Peter Singer, « The Objectivity of Ethics and the Unity of Practical Reason », *Ethics* 123, 2012, p. 9-31 ; pour une discussion critique, voir <http://peasoup.typepad.com/peasoup/2012/12/ethics-discussions-at-pea-soup-katarzyna-de-lazari-radek-and-peter-singer-the-objectivity-of-ethics-1.html>, et Guy Kahane, « Evolution and Impartiality », *Ethics* 124, 2014, p. 327-341.
3. Rachel Maley, « Choosing to Give », *The Life You Can Save*, 9 avril 2014, <http://www.thelifeyoucansave.org/blog/tabid/107/id/69/choosing-to-give.aspx>
4. David Brooks, « The Way to Produce a Person », *New York Times*, 3 juin 2013.
5. Pour un autre exemple, cette fois-ci appliqué comme argument en faveur du don local plutôt qu'international, voir William Schambra, « The Coming Showdown Between Philanthrolocalism and Effective Altruism », *Philanthropy Daily*, 22 mai 2014, <http://www.philanthropydaily.com/the-coming-showdown-between-philanthrolocalism-and-effective-altruism>

6. Dean Karlan et Daniel Wood, « The Effect of Effectiveness : Donor Response to Aid Effectiveness in a Direct Mail Fundraising Experiment », art. cit., <http://ssrn.com/abstract=2421943>, p. 13.
7. Voir Joshua Greene, *Moral Tribes : Emotion, Reason, and the Gap Between Us and Them*, New York, Penguin, 2013.
8. Joshua D. Greene, Leigh E. Nystrom, Andrew D. Engell, John M. Darley et Jonathan D. Cohen, « The Neural Bases of Cognitive Conflict and Control in Moral Judgment », *Neuron* 44, 2004, p. 389-400.
9. Paul Conway et Bertram Gawronski, « Deontological and Utilitarian Inclinations in Moral Decision Making : A Process Dissociation Approach », *Journal of Personality and Social Psychology* 104, 2013, p. 216-235 ; voir aussi Joshua D. Greene, Sylvia A. Morelli, Kelly Lowenberg, Leigh E. Nystrom et Jonathan D. Cohen, « Cognitive Load Selectively Interferes with Utilitarian Moral Judgment », *Cognition* 107, 2008, p. 1144-1154.
10. Pour un résumé des preuves, voir Joshua Greene, « Beyond Point-and-Shoot Morality. Why Cognitive (Neuro)Science Matters for Ethics », *Ethics* 124, 2014, p. 695-726.
11. Holden Karnofsky, « Excited Altruism », GiveWell, 20 août 2013, <https://blog.givewell.org/2013/08/20/excited-altruism/>
12. Voir chapitre précédent.
13. James Flynn, « The Mean IQ of Americans : Massive Gains 1932 to 1978 », *Psychological Bulletin* 95, 1984, p. 29-51 ; James R. Flynn, « Massive IQ Gains in 14 Nations : What IQ Tests Really Measure », *Psychological Bulletin* 101, 1987, p. 171-191.
14. Ulric Neisser, « Rising Scores on Intelligence Tests », *American Scientist* 85, 1997, p. 440-447.
15. James Flynn, *What Is Intelligence ? Beyond the Flynn Effect*, Cambridge, Cambridge University Press, 2009.
16. Steven Pinker, *La Part d'ange en nous*, Paris, Les Arènes, 2017.

Chapitre 9

1. <http://blog.givewell.org/2013/08/20/excited-altruism/>
2. <http://www.givingwhatwecan.org/about-us/history/profile-of-founder> (20 février 2014).
3. Richard Ball et Kateryna Chernova, « Absolute Income, Relative Income, and Happiness », *Social Indicators Research* 88, 2008, p. 497-529. Je dois cette référence, ainsi que plusieurs autres qui figurent dans les paragraphes suivants, à Andreas Mogensen, « Giving Without Sacrifice : The Relationship Between Income, Happiness, and Giving », <http://www.givingwhatwecan.org/sites/givingwhatwecan.org/files/attachments/giving-without-sacrifice.pdf>. Si le sujet vous intéresse, vous bénéficierez grandement, comme je l'ai fait, de la lecture de l'excellent tour d'horizon proposé par Mogensen.
4. Lara Aknin, Michael Norton et Elizabeth Dunn, « From Wealth to Well-being ? Money Matters, but Less Than People Think », *Journal of Positive Psychology* 4, 2009, p. 523-527 ; Daniel Kahneman, Alan Krueger, David Schkade, Norbert Schwarz et Arthur Stone, « Would You Be Happier If You Were Richer ? A Focusing Illusion », *Science* 312, 2006, p. 1908-1910.
5. Jeanne Arnold, Anthony Graesch, Enzo Ragazzini et Elinor Ochs, *Life at Home in the 21st Century : 32 Families Open Their Doors*, Los Angeles, Cotsen Institute of Archaeology Press, 2012.
6. Graham Hill, « Living with Less, A Lot Less », *New York Times*, 9 mars 2013.
7. *Ibid.*

8. Elizabeth Dunn, Lara Aknin et Michael Norton, « Spending Money on Others Promotes Happiness », *Science* 319, 2008, p. 1687-1688.
9. Lara Aknin, Christopher Barrington-Leigh, Elizabeth Dunn *et al.*, « Prosocial Spending and Well-Being : Cross-Cultural Evidence for a Psychological Universal », National Bureau of Economic Research, Working Paper 16415, Cambridge, Mass., 2010.
10. Alice M. Isen, « Success, Failure, Attention and Reaction to Others : The Warm Glow of Success », *Journal of Personality and Social Psychology* 15, 1970, p. 294-301 ; Alice M. Isen et Paula F. Levin, « Effect of Feeling Good on Helping : Cookies and Kindness », *Journal of Personality and Social Psychology* 21, 1972, p. 384-388.
11. Lara Aknin, Christopher Barrington-Leigh, Elizabeth Dunn *et al.*, « Prosocial Spending and Well-Being : Cross-Cultural Evidence for a Psychological Universal », art. cit., 2010.
12. Martin D. Jendrisak *et al.*, « Altruistic Living Donors : Evaluation for Nondirected Kidney and Liver Donation », *American Journal of Transplantation* 6, 2006, p. 115-120. La volonté de recommencer est sans doute hypothétique, au moins pour les donneurs de rein.
13. Sue Rabbitt Roff, « Self-Interest, Self-Abnegation and Self-Esteem : Towards a New Moral Economy of Non-directed Kidney Donation », *Journal of Medical Ethics* 33, 2007, p. 437-441.
14. Voir, par exemple, Marcia Garcia, Luis Andrade et Maria Carvalho, « Living Kidney Donors – A Prospective Study of Life Before and After Donation », *Clinical Transplantation* 27, 2013, p. 9-14.
15. Roy Baumeister, Jennifer Campbell, Joachim Krueger et Kathleen Vohs, « Does High Self-Esteem Cause Better Performance, Interpersonal Success, Happiness, or Healthier Lifestyles ? », *Psychological Science in the Public Interest* 4, 1, 2003, p. 1-44 ; Helen Cheng and Adrian Farnham, « Personality, Self-Esteem and Demographic Predictions of Happiness and Depression », *Personality and Individual Differences* 34, 6, 2003, p. 921-942.
16. Richard Keshen, *Reasonable Self-Esteem*, Montreal, McGill-Queens University Press, 1996, p. 7.
17. Thomas Michael Scanlon, *What We Owe to Each Other*, Cambridge, Harvard University Press, 1998.
18. Peter Singer, *Ethics into Action : Henry Spira and the Animal Rights Movement*, Lanham, Md., Rowman and Littlefield, 1998, p. 197 ; *Théorie du tube de dentifrice*, tr. fr. Anatole Pons, Paris, Goutte d'Or, 2018.
19. Pour une discussion sur ce point, voir Shih Chao-hwieh, *Buddhist Normative Ethics*, Taoyuan, Taiwan, Dharma-Dhatu Publication, 2014, p. 98-110.

Chapitre 10

1. Rockefeller Philanthropy Advisors, *Finding Your Focus in Philanthropy*, <http://www.rockpa.org/guide/finding-focus-philanthropy/>, consulté le 2 mai 2014.
2. Centers for Disease Control and Prevention, « Eliminating Measles, Rubella and Congenital Rubella Syndrome (CRS) Worldwide », <http://www.cdc.gov/globalhealth/measles/>, dernière mise à jour le 27 janvier 2014.
3. Il s'agirait là du coût de l'ensemble du programme. Même si le chiffre est exact, cela ne signifie ni que vacciner les 16 % d'enfants restant dans le monde ne coûterait pas plus cher, ni qu'on sauverait des vies au même prix. Il est vraisemblable que les fruits les plus accessibles aient déjà été cueillis, qu'il faille dépenser plus pour atteindre les enfants non encore vaccinés, ou encore que le risque qu'ils contractent la rougeole soit moindre, ce qui signifie aussi que le coût par décès évité est plus élevé.

4. http://money.cnn.com/gallery/real_estate/2012/08/20/best-places-top-earning-towns.money/3.html
5. Jonathan Muraskas et Kayhan Parsi, « The Cost of Saving the Tiniest Lives : NICUs Versus Prevention », *Virtual Mentor* 10, 2008, p. 655-658, <http://virtualmentor.ama-assn.org/2008/10/pfor1-0810.html>
6. Précisons que pratiquement tout argument d'ordre éthique a été contesté. En l'occurrence, par John Taurek, dans « Should the Numbers Count ? », *Philosophy and Public Affairs*, 1977, p. 293-316 ; mais Derek Parfit, dans « Innumerate Ethics », *Philosophy and Public Affairs* 7, 1978, p. 285-301, montre que la position de Taurek est intenable.
7. Je dois cette comparaison à Toby Ord, « The Moral Imperative Towards Cost-Effectiveness », <https://www.cgdev.org/publication/moral-imperative-toward-cost-effectiveness-global-health>. Ord suggère le chiffre de 20 dollars pour éviter la cécité ; je suis moins optimiste. Ord explique comme suit son estimation du coût d'un chien-guide : « Guide Dogs of America estime à 19 000 dollars la formation du chien. Quand on inclut le coût de la formation du destinataire humain, le coût double et atteint 38 000 dollars. D'autres dresseurs de chiens proposent des estimations semblables, par exemple Seeing Eye évalue à 50 000 dollars le total pour un partenariat homme/chien, tandis que Guiding Eyes for the Blind situe le total à 40 000 dollars. » Le chiffre qu'il indique pour le traitement du trachome afin d'éviter la cécité vient de Joseph Cook *et al.*, « Loss of Vision and Hearing », in Dean Jamison *et al.* (dir.), *Disease Control Priorities in Developing Countries*, 2^e éd., Oxford, Oxford University Press, 2006, p. 954. Le chiffre fourni par Cook *et al.* est de 7,14 dollars par opération, avec un taux de réussite de 77 %. Je remercie Brian Doolan, de la Fred Hollows Foundation, pour la conversation que nous avons eue au sujet des déclarations de la fondation qui affirme pouvoir rendre la vue pour 25 dollars. GiveWell évalue à 100 dollars l'opération permettant d'empêcher de une à trente années de cécité de même qu'une autre opération qui évite de 1 à 30 années de mauvaise vision, mais signale parallèlement que les sources de ces chiffres ne sont pas suffisamment fiables.
8. Office of the Assistant Secretary for Planning and Evaluation, « 2014 Poverty Guidelines », <http://aspe.hhs.gov/poverty/14poverty.cfm>
9. Ce chiffre a été calculé par <http://www.in2013dollars.com/>, en utilisant l'indice des prix à la consommation établi par le U.S. Bureau of Labor Statistics.
10. <http://www.fns.usda.gov/pd/supplemental-nutrition-assistance-program-snap> ; « Monthly Data – National Level : FY 2011 Through Latest Available Month ».
11. United States Department of Agriculture, Economic Research Service, *Food Security in the U.S.*, http://www.ers.usda.gov/topics/food-nutrition-assistance/food-security-in-the-us.aspx#.U2eAh_mSySo
12. Voir Holden Karnofsky, « Hunger Here vs. Hunger There », 26 novembre 2009, <http://blog.givewell.org/2009/11/26/hunger-here-vs-hunger-there>
13. Pour l'évaluation par GiveWell des bienfaits permis par les transferts d'argent liquide, voir « Cash Transfers in the Developing World », <http://www.givewell.org/international/technical/programs/cash-transfers>
14. <http://robertwiblin.com/2012/04/06/the-principle-of-altruistic-arbitrage/#comment-1450>

Chapitre 11

1. *New York Review of Books*, 5 avril 1973.
2. Thomas Scanlon, *What We Owe to Each Other*, Cambridge, Harvard University Press, 1998, p. 230, 235.

3. Cette méfiance peut être défendue philosophiquement. Pour une réponse à Scanlon sur ce point, voir Derek Parfit, *On What Matters*, Oxford, Oxford University Press, 2011, 2, p. 193-212.

4. Merci à Shelly Kagan de m'avoir suggéré que l'on pouvait envisager des périodes de cécité temporaire plutôt que le risque de cécité.

5. À propos du Metropolitan Museum of Art : Robin Pogrebin, « In the Met's Future, a Redesigned Modern Art Wing », *New York Times*, 19 mai 2014 ; Metropolitan Museum of Art, « Modern Art : Lila Acheson Wallace Wing », <http://www.metmuseum.org/about-the-museum/press-room/general-information/2005/modern-artbrlila-acheson-wallace-wing>, et « Metropolitan Museum Reaches One Million Visitors in 18 Months to New Galleries for American Paintings, Sculpture, and Decorative Arts », <http://www.metmuseum.org/about-the-museum/press-room/news/2013/american-wing-one-million-visitors>. À propos du MoMA : Carol Vogel, « MoMA to Gain Exhibition Space by Selling Adjacent Lot for \$125 Millions », *New York Times*, 3 janvier 2007 ; Museum of Modern Art, « Inside Out », 28 juin 2011, https://www.moma.org/explore/inside_out/2011/06/28/counting-down-to-the-years-end-in-june

6. Melissa Berman, « In Charitable Giving, No "Hierarchy of Goodness" », Lettre au rédacteur en chef, *New York Times*, 19 août 2014.

7. Au sujet d'Aaron Moore, voir chapitre 3.

8. « An Auctioneer Comes Back to the Business », *New York Times*, 10 avril 2014.

9. D'après un entretien avec Giancarlo Politi et Helena Kontova, *Flash Art* 132, 1987, accessible sur <https://www.flashartonline.com/article/jeff-koons/>

10. Carol Vogel, « Asian Collectors Give Christie's a High-Yield Night », *New York Times*, 14 mai 2014.

11. Voir plus haut, chapitre 5, « Bureaucrate ».

12. <http://www.nraff.com/ways-of-giving/tax-deductible-gifts.aspx>, consulté le 7 mai 2014 [désormais inactif].

Chapitre 12

1. Joshua A. Salomon, Theo Vos, Daniel R. Hogan *et al.*, « Common Values in Assessing Health Outcomes from Disease and Injury : Disability Weights Measurement Study for the Global Burden of Disease Study 20.0 », *Lancet* 380, 2012, p. 2129-2143.

2. Pour une critique de l'escompte de la cécité, voir H. Taylor, J. Jonas, J. Keefe *et al.*, « Disability Weights for Vision Disorders in Global Burden of Disease Study », *Lancet* 381, 2013, p. 23 ; Joshua Salomon, Theo Vos et Christopher Murray répondent dans le même numéro, p. 23-24. Pour une discussion plus large des méthodes utilisées pour atteindre ces chiffres, voir John McKie, Jeff Richardson, Peter Singer et Helga Kuhse, *The Allocation of Health Care Resources : An Ethical Evaluation of the "QALY" Approach*, Aldershot, UK, Ashgate Publishing, 1998.

3. Pour des recherches mettant en question nos jugements même sur des expériences douloureuses ou inconfortables récentes, voir Donald Redelmeier et Daniel Kahneman, « Patients' Memories of Painful Medical Treatments : Real-Time and Retrospective Evaluations of Two Minimally Invasive Procedures », *Pain* 66, 1, 1996, p. 3-8, et Donald Redelmeier, Joel Katz et Daniel Kahneman, « Memories of Colonoscopy : A Randomized Trial », *Pain* 104, 2003, p. 187-194.

4. Holden Karnofsky, « Significant Life Change », GiveWell, 28 juillet 2008, <http://blog.givewell.org/2008/07/28/significant-life-change/>

5. Holden Karnofsky, « DALYs and Disagreement », GiveWell, 22 août 2008, <http://blog.givewell.org/2008/08/22/dalys-and-disagreement/>

6. Toby Ord, « Comment » (12 août 2008) sur Holden Karnofsky, « Disability-Adjusted Life Years II – Variations », 11 août 2008, <http://blog.givewell.org/2008/08/11/disability-adjusted-life-years-ii-variations/>

7. John Henry Newman, *Certain Difficulties Felt by Anglicans in Catholic Teaching* (1850 ; réimpression, Londres, Longmans, Green, 1901), vol. 1, conférence 8, p. 240, accessible sur <http://www.newmanreader.org/works/anglicans/volume1/index.html>. Pour une discussion, voir Roger Crisp, « Turning Cardinal Newman on His Head : Just How Bad Is a Bad Intention ? », University of Oxford Practical Ethics blog, 22 mai 2012, <http://blog.practicaethics.ox.ac.uk/2012/05/turning-cardinal-newman-on-his-head-just-how-bad-is-a-bad-intention/>

Chapitre 13

1. Voir, par exemple, la page Wikipédia « Animal Rescue Group », https://en.wikipedia.org/wiki/Animal_rescue_group, qui porte sur ce genre d'organisations.

2. Humane Society of the United States, « Pets by the Numbers », 30 janvier 2014, http://www.humanesociety.org/issues/pet_overpopulation/facts/pet_ownership_statistics.html

3. Humane Society of the United States, « Farm Animal Statistics : Slaughter Totals », 17 avril 2014, http://www.humanesociety.org/news/resources/research/stats_slaughter_totals.html#.U27ZyvmSySo. Les chiffres viennent en fait du service statistique du ministère américain de l'Agriculture.

4. Matt Ball et Bruce Friedrich, *The Animal Activists' Handbook*, New York, Lantern Books, 2009, p. 15-16.

5. Harish Sethu, « Is Vegan Outreach Right About How Many Animals Suffer to Death ? », <http://www.countinganimals.com/is-vegan-outreach-right-about-how-many-animals-suffer-to-death>

6. Animal Charity Evaluators, FAQ, Position Statement. Voir <http://www.animalcharityevaluators.org/about/faq/> et <http://www.animalcharityevaluators.org/about/position-statement/>

7. Peter Singer, *La Libération animale*, tr. L. Rousselle et D. Olivier, Paris, Grasset, 1993, chap. 1 ; pour un avis confirmant mon idée que la lutte contre le spécisme a été « gagnée » au niveau philosophique, voir Colin McGinn, « Eating Animals Is Wrong », *London Review of Books*, 24 janvier 1991, p. 14-15.

8. Voir, par exemple, Carl Cohen, « The Case for the Use of Animals in Biomedical Research », *New England Journal of Medicine* 315, 1986, p. 865-870 ; Michael Leahy, *Against Liberation : Putting Animals in Perspective*, Londres, Routledge, 1991.

9. Henry Sidgwick fait la même réponse à l'accusation selon laquelle l'utilitarisme, en incluant la souffrance des animaux dans ses calculs, aggrave considérablement la difficulté qu'il y a à calculer ce qui maximise l'utilité. Il reconnaît le problème mais ajoute : « Malgré tout, la difficulté n'est pas moins grande pour les utilitaristes qu'elle ne l'est pour les autres moralistes qui répugnent au paradoxe consistant à négliger entièrement les plaisirs et les douleurs des bêtes. » *The Methods of Ethics*, op. cit., p. 414.

10. Comme je l'affirme dans *Questions d'éthique pratique*, tr. M. Marcuzzi, Paris, Bayard, 1997, chapitres 4 et 5. Cependant, depuis que j'ai écrit ce livre, je penche davantage vers l'hédonisme que vers l'utilitarisme de préférence. Voir Katarzyna de Lazari-Radek et Peter Singer, *The Point of View of the Universe*, Oxford, Oxford University Press, 2014, chapitres 8 et 9. Pour d'autres opinions sur le

droit de tuer les animaux, voir Jeff McMahan, « Eating Animals the Nice Way », *Daedalus*, hiver 2008, p. 66-76, et Tatjana Visak, *Killing Happy Animals*, Londres, Palgrave Macmillan, 2013.

11. Voir Animal Charity Evaluators, Leafleting Impact Spreadsheet : <https://animalcharityevaluators.org/advocacy-interventions/interventions/leafleting/#overview> et Online Ads Spreadsheet : <https://animalcharityevaluators.org/advocacy-interventions/interventions/online-ads/2013-online-ads-intervention-evaluation/>

12. Ben West, « Top Animal Charities and Climate Change », 14 octobre 2012, <http://www.animalcharityevaluators.org/blog/top-animal-charities-and-climate-change>.

L'argumentation de West s'appuie sur l'idée que les publicités en ligne peuvent pousser les gens à devenir végétariens pour un coût de 11 dollars par année de végétarisme. Ce chiffre repose sur une estimation du temps que les gens restent végétariens, chiffre corrigé depuis pour tenir compte de données plus précises. Animal Charity Evaluators parle désormais d'un coût par publicité en ligne de 1,46 dollar par année végétarienne, avec une fourchette allant de 0,36 à 4,27 dollars. La meilleure évaluation pour les brochures est de 1,77 dollar, la fourchette allant de 0,34 à 9,02 dollars. Autrement dit, ces chiffres sont encore plus favorables aux conclusions de West que celui qu'il utilisait (pour plus de détails, voir les tableaux mentionnés dans la note précédente ; pour calculer les années végétariennes par dollar, divisez 100 par le produit de l'estimation des « limiteurs de produit » et le nombre d'années par limiteur). D'autres études visant à renforcer le corpus de preuves à l'appui de ces chiffres sont en cours.

13. Dale Jamieson, *Reason in a Dark Time : Why the Struggle Against Climate Change Failed – and What It Means for Our Future*, Oxford, Oxford University Press, 2014. GiveWell a étudié la géo-ingénierie comme occasion de philanthropie efficace : <http://www.givewell.org/labs/causes/geoengineering>. Clive Hamilton exprime son inquiétude dans *Les Apprentis sorciers du climat : raisons et déraisons de la géo-ingénierie*, tr. C. Le Roy, Paris, Seuil, 2013.

14. Aldo Leopold, « L'éthique de la terre », in *Almanach d'un comté des sables*, tr. A. Gibson, Paris, Aubier, 1995.

15. Oscar Horta, « Disvalue in Nature and Intervention », *Pensata Animal* 34, 2010, accessible sur https://www.academia.edu/1277396/Disvalue_in_Nature_and_Intervention. Voir aussi les essais de Brian Tomasik sur <http://www.utilitarian-essays.com>, sous le titre « Wild-animal suffering ».

16. Peter Singer, *Questions d'éthique pratique*, chapitre 10 ; voir Katarzyna Lazari-Radek et Peter Singer, *The Point of View of the Universe*, chapitres 8 et 9.

Chapitre 14

1. Bob Ottenhoff et Greg Ulrich, *More Money for More Good*, Washington, DC, Guidestar, 2012, 13, accessible sur <http://www.guidestar.org/rxg/give-to-charity/money-for-good/index.aspx>

2. Voir chapitre 8.

3. Bob Ottenhoff et Greg Ulrich, *More Money for More Good*, art. cit., p. 13.

4. <https://www.charitynavigator.org/index.cfm?bay=content.view&cpid=5593>

5. <http://blog.givewell.org/2009/12/01/the-worst-way-to-pick-a-charity/>

6. <http://www.charitynavigator.org/index.cfm?bay=content.view&cpid=483#43>

7. Pour mieux comprendre la difficulté qu'il y a à déterminer, sans véritables essais randomisés contrôlés, si les progrès de la santé et du bien-être sont le résultat d'une intervention spécifique ou

d'un phénomène plus vaste, voir Michael Clemens et Gabriel Demombynes, « When Does Rigorous Impact Evaluation Make a Difference ? The Case of the Millennium Villages », Center for Global Development, Working Paper 225, octobre 2010, <http://www.cgdev.org/publication/when-does-rigorous-impact-evaluation-make-difference-case-millennium-villages-working>

8. Rachel Glennerster, « Improving Primary Education with Evidence », From Evidence to Policy : Decision Science Symposium, Kigali, Rwanda, 21-23 mai 2013, accessible sur <http://www.povertyactionlab.org/doc/rwanda-education-evidence-rachel-glennerster-may-21-2013>

9. « I Was Just Trying to Help », *This American Life*, 16 août 2013, <http://www.thisamericanlife.org/radio-archives/episode/503/transcript>

10. Innovations for Poverty Action, « Evaluating the Savings for Change Program in Mali », <http://www.poverty-action.org/project/0054>

11. Le revenu pétrolier prévisionnel du Ghana pour l'année 2014 vient du ministère des Finances de la république du Ghana, *2014 Citizens Budget*, Accra, 2013, p. 16, accessible sur http://www.mofep.gov.gh/sites/default/files/news/2014_Citizens_Budget_Chapter_3.pdf. Merci à Oxfam America pour son aide.

12. Oxfam International, *Sugar Rush*, 2 octobre 2013, http://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/bn-sugar-rush-land-supply-chains-food-beverage-companies-021013-en_1.pdf ; Oxfam International, « PepsiCo Declares “Zero Tolerance” for Land Grabs in Supply Chain », 18 mars 2014, <http://www.oxfam.org/en/grow/pressroom/pressrelease/2014-03-18/pepsico-declares-zero-tolerance-land-grabs-supply-chain>

13. Organisation de coopération et de développement économiques, DAC International Network on Conflict and Fragility, *Fragile States 2013 : Resource Flows and Trends in a Shifting World*, <http://www.oecd/dac/incaf/FragileStates2013.pdf>, p. 78-79.

14. « About ONE », <http://www.one.org/international/about/> ; GiveWell, « Advocacy for Improved or Increased U.S. Foreign Aid », 24 janvier 2014, <http://www.givewell.org/labs/causes/advocacy-foreign-aid> ; GiveWell, « A Conversation with Ben Leo », [http://files.givewell.org/files/conversations/Ben %20Leo %209-3-13 %20\(public\).pdf](http://files.givewell.org/files/conversations/Ben%20Leo%209-3-13%20(public).pdf)

15. *ONE Annual Report*, 2011, et *ONE Annual Report*, 2012, www.one.org/international/annualreport/

16. GiveWell, « Advocacy for Improved or Increased U.S. Foreign Aid », art. cit.

Chapitre 15

1. National Aeronautics and Space Administration, Near Earth Object Program, Torino Hazard Scale, http://neo.jpl.nasa.gov/torino_scale.html

2. Nick Bostrom, « Existential Risks : Analyzing Human Extinction Scenarios and Related Hazards », *Journal of Evolution and Technology* 9, 2002, accessible sur <http://www.jetpress.org/volume9/risks.html>

3. Hans Kristensen et Robert Norris, « Global Nuclear Weapons Inventories, 1945-2013 », *Bulletin of the Atomic Scientists* 69, 2013, p. 75-81.

4. Binyamin Appelbaum, « As U.S. Agencies Put More Value on a Life, Businesses Fret », *New York Times*, 16 février 2011.

5. Derek Parfit, *Reasons and Persons*, Oxford, Clarendon Press, 1984, p. 453-454.

6. Nick Bostrom, « Existential Risk Prevention as Global Priority », *Global Policy* 4, 2013, p. 16.

7. Nick Bostrom, *Superintelligence : Paths, Dangers, Strategies*, Oxford, Oxford University Press, 2014, p. 103 ; voir aussi Bostrom, « Existential Risk Prevention as Global Priority », p. 18-19. Nick Beckstead présente des positions similaires dans « The Overwhelming Importance of Shaping the Far Future », thèse de doctorat, Rutgers University, 2013.
8. Nick Bostrom, Existential Risk FAW, version 1.2, 2013, n° 9, <http://www.existential-risk.org/faq.html>
9. Henry Sidgwick, *The Methods of Ethics*, *op. cit.*, p. 415.
10. Voir Peter Singer, *Questions d'éthique pratique*, tr. M. Marcuzzi, *op. cit.*, p. 106-108 et 119-132 ; pour un exposé plus récent et plus complet que je ne puis en offrir ici, voir Katarzyna de Lazari-Radek et Peter Singer, *The Point of View of the Universe*, *op. cit.*, p. 361-377.
11. On trouvera la plus importante critique de la priorité accordée à ceux qui existent ou existeront indépendamment de nos décisions dans Parfit, *Reasons and Persons*, quatrième partie. Pour une discussion récente de visions apparentées dans le contexte du risque existentiel, voir Beckstead, « The Overwhelming Importance of Shaping the Far Future », chapitres 4 et 5.
12. Nick Bostrom, « Existential Risk Prevention as Global Priority », *art. cit.*, p. 19.
13. *Ibid.*, p. 26.
14. A. Pollack, « Scientists Create a Live Polio Virus », *New York Times*, 2 juillet 2002. Je dois cette référence et d'autres éléments de ce paragraphe à Michael Selgelid, « Governance of Dual-Use Research : An Ethical Dilemma », *Bulletin of the World Health Organization* 87, 2009, p. 720-723.
15. Luke Muehlhauser, *Facing the Intelligence Explosion*, chapitre 13, accessible sur <http://intelligenceexplosion.com/2012/intelligence-explosion>
16. Nick Bostrom fait cette proposition sur <http://www.existential-risk.org/faq.html#10>

Postface

1. Steven Pinker, *La Part d'ange en nous*, *op. cit.*
2. Pour des estimations du nombre de morts au cours de la guerre civile en Syrie, voir http://en.wikipedia.org/wiki/Casualties_of_the_Syrian_Civil_War. À l'heure où j'écris, le chiffre le plus élevé est de 171 509 pour une durée d'un peu plus de trois ans, ce qui donne une moyenne de 144 morts par jour.

**L'EXEMPLAIRE QUE VOUS TENEZ ENTRE LES MAINS
A ÉTÉ RENDU POSSIBLE GRÂCE AU TRAVAIL DE TOUTE UNE ÉQUIPE.**

CONCEPTION GRAPHIQUE ET COUVERTURE : Sara Deux

ÉDITION : Clotilde Meyer

MISE EN PAGE : Soft Office

PHOTOGRAVURE : Point 11

RÉVISION : Fabrice Émont

FABRICATION : Marie Baird-Smith

COMMERCIAL : Pierre Bottura

COMMUNICATION : Jérôme Lambert avec Adèle Hyde

RELATIONS LIBRAIRES : Marie Labonne et Jean-Baptiste Noailhat

RUE JACOB DIFFUSION : Élise Lacaze (direction), Katia Berry

(Grand Sud-Est), François-Marie Bironneau (Nord et Est),

et Charlotte Jeunesse (Paris et région parisienne),

Christelle Guillemot (Grand Sud-Ouest), Laure Sagot (Grand Ouest), Diane Maretheu
(coordination) et Charlotte Knibiehly (ventes directes), avec Christine Lagarde (Pro Livre), Béatrice

Cousin et Laurence Demurger

(équipe Enseignes), Fabienne Audinet (LDS), Bernadette Gildemyn et Richard Van Overbroeck
(Belgique),

Nathalie Laroche et Alodie Auderset (Suisse),

Kimly Ear (Grand Export)

DISTRIBUTION : Hachette

DROITS FRANCE ET JURIDIQUE : Geoffroy Fauchier-Magnan

DROITS ÉTRANGERS : Sophie Langlais

ENVOIS AUX JOURNALISTES ET LIBRAIRES : Patrick Darchy

LIBRAIRIE DU 27 RUE JACOB : Laurence Zarra

ANIMATION DU 27 RUE JACOB : Perrine Daubas

COMPTABILITÉ ET DROITS D'AUTEUR : Christelle Lemonnier,

Camille Breynaert, et Christine Blaise

SERVICES GÉNÉRAUX : Isadora Monteiro Dos Reis

ISBN papier : 978-2-35204-921-0

ISBN numérique : 978-2-35204-991-3

Dépôt légal : septembre 2018

Cette édition électronique du livre *L'Altruisme efficace* de *Peter Singer* a été réalisée le 18 juillet 2018 par Soft Office.